



China Compass

Winter 2018/2019

Smart Banking Stärkung des Finanzplatzes Hongkong

Immobilienmarkt Investitionen außerhalb der Kernsegmente

Bond Connect Neuer Zugang zum Kapitalmarkt

Corporate Social Responsibility Neue Trends im China-Geschäft

G-Zero Zwischen alter und neuer Weltordnung

Inhalt

Investition und Finanzierung **4**

„Smart Banking“: Förderung schneller Zahlungen und Fintechs in Hongkong	4
Fusionen und Übernahmen: Rückblick auf das erste und Ausblick auf das zweite Halbjahr 2018	9
Corporate Social Responsibility: Trends und ihre Auswirkungen auf das China- und Asiengeschäft	14
Immobilienmarkt: Rückblick auf das erste Halbjahr 2018	20
Bond Connect: Beginn einer milliardenschweren Investmentstory	24
Studie analysiert China als Markt für Schweizer Unternehmen	29

Steuern und Recht **30**

Gewinnausschüttungen: Erfordernisse und Besonderheiten bei ausländischen Personengesellschaften	30
Neues Gesetz reguliert Onlinehandel ab 2019	37

Perspektiven **38**

China, Europa und die Welt ohne globale Führung (G-Zero)	38
--	----

Service **44**

Veröffentlichungen	44
Zehn Fragen an Christian König	46
Zehn Fragen an Stefan Schmid	48
Ihre Ansprechpartner der China Business Group	50
Impressum	51

Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

zum Jahresende fällt unsere Bilanz – trotz aller weltpolitischen Turbulenzen – positiv aus. 2018 brachte viele Herausforderungen und die wenigsten wurden bewältigt, aber die vergangenen zwölf Monate haben uns klarer erkennen lassen, auf was es letztendlich ankommt: sich auf Bewährtes zu besinnen und offen zu bleiben für Neues.

Dazu passt eine Meldung aus dem chinesischen Handelsministerium, die uns kurz vor Redaktionsschluss erreichte: China wird das neue Gesetz über ausländische Investitionen beschleunigt auf den Weg bringen und damit die Gesetze zu ausländischen Investitionen bündeln. Beijing will an der Politik der Liberalisierung auf hohem Niveau festhalten und den Marktzugang für ausländische Unternehmen deutlich erleichtern. Ausdrücklich begrüßte der Sprecher der Regierung die Zunahme neu gegründeter ausländischer Unternehmen und die Zunahme ausländischer Investitionen in den ersten drei Quartalen.

China ist und bleibt ein maßgeblicher Bestandteil einer globalisierten Welt. Wirtschaft und Handel ohne das Land sind heute nicht mehr denkbar. Zudem ist China ein wichtiger weltpolitischer Partner für die Europäische Union (EU) geworden.

Was uns 2018 ebenfalls deutlich vor Augen gehalten wurde: Globalisierung bringt die Welt nicht nur zusammen und bereichert alle, sie kann auch große Spaltkraft entfalten. Die EU hat alle Hände voll zu tun, um nicht in den Handelskonflikt zwischen den USA und China hineingezogen zu werden. Von ihr wird sicherheitspolitisch und wirtschaftlich Eigenständigkeit erwartet. Aber auch die Werte und Normen der EU sind mehr denn je gefragt. Vor allem bei Großprojekten wie der Belt & Road Initiative kann Europa einen wichtigen Beitrag zur Etablierung und Einhaltung von sozialen Standards leisten.

Doch nun – kurz vor dem Jahresende – genug von Welt- und europäischer Politik: Alle, die den Überblick behalten möchten, unterstützt das Team des *China Compass* gern auch im neuen Jahr nach Kräften.

Die gesamte China und European Business Group wünscht Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit und für 2019 Gesundheit, nie nachlassende Neugier und weiterhin viel Erfolg.

Thomas Heck

Leiter der China Business Group
Deutschland und Europa

Stefan Schmid

Leiter der Asia Business Group Schweiz



„Smart Banking“: Förderung schneller Zahlungen und Fintechs in Hongkong

Hongkong, die Schnittstelle zwischen Festland-China und den globalen Märkten, gilt als einer der am besten entwickelten und attraktivsten Finanzplätze der Welt. Mit ihren „Smart Banking“-Initiativen arbeitet die Verwaltung ständig daran, ihre Position im Wettbewerb mit anderen Finanzzentren in Asien und weltweit weiter zu stärken.

von **Sebastian L. Sohn**

Unter dem Titel *A New Era of Smart Banking* (www.hkma.gov.hk/eng/key-information/press-releases/2017/20170929-3.shtml) kündigte die Hong Kong Monetary Authority (HKMA) im September 2017 mehrere Initiativen an, um die lokale Finanzwirtschaft und die Technologie noch besser zu verzahnen und dadurch finanztechnologischen Innovationen im Firmen- und Retailgeschäft den Weg zu bereiten:

- Faster Payment System (FPS)
- Promotion of Virtual Banking
- „Banking Made Easy“-Initiative
- Open Application Programming Interface (API)
- Enhanced Fintech Supervisory Sandbox 2.0 (FSS 2.0), die Weiterentwicklung der 2016 etablierten Sandbox
- engere grenzüberschreitende Zusammenarbeit mit anderen Aufsichtsbehörden
- Verbesserung der Forschung und Entwicklung von Talenten in der Finanztechnologie

Dieser Beitrag informiert Sie über die wichtigsten Ziele dieser Vorhaben und darüber, wie weit ihre Umsetzung bisher gediehen ist.

Faster Payment System (FPS)

Die neue bankübergreifende Infrastruktur zur schnelleren Abwicklung von Zahlungen, die im September 2018 eingeführt wurde, erhöht die Effizienz und Nutzerfreundlichkeit des Zahlungsverkehrs in Hongkong erheblich. Überweisungen und Zahlungen können nun nahezu in Echtzeit durchgeführt werden. Anstelle von Kontonummern, Bank- und Filialcodes werden nur noch die E-Mail-Adresse oder die Telefonnummer des Empfängers im Zahlungsauftrag angegeben, um einem registrierten Nutzer Geld zu überweisen. Voraussetzung zur Nutzung des FPS ist lediglich die in wenigen Schritten zu erledigende Freischaltung eines Kontos zur FPS-Teilnahme bei der Hausbank. Zudem unterstützt die neue Zahlungsverkehrsinfrastruktur auch Zahlungen per QR-Code und an spezielle FPS-Identifikationsnummern. Mit FPS können Geldtransfers in Hongkong-Dollar (HKD) und Renminbi abgewickelt werden.

31 Banken und Anbieter von guthabenbasierten Zahlungssystemen oder Prepaidkarten (Stored Value Facilities) nehmen bereits am FPS teil, darunter die Mehrheit der Privatkundenbanken. Der Start des FPS ist vielversprechend: Nach offizieller Statistik wurden im ersten Monat bereits rund 1,6 Millionen FPS-Anmeldungen gezählt sowie 1,58 Millionen Transaktionen in einem Volumen von 33,3 Milliarden HKD (ca. 3,7 Milliarden Euro) abgewickelt.



Mit dem Start des FPS wurde auch ein „Common QR Code“ eingeführt: Dieser bündelt und ersetzt die verschiedenen individuellen Codes der Mobile-Payment-Anbieter und wird beispielsweise im Einzelhandel genutzt.

Promotion of Virtual Banking

Mit der Ausgabe von Lizenzen für virtuelle Banken strebt die HKMA an, neue innovative Online- und Mobilbanken zu etablieren, die außer einem Unternehmenssitz keine weiteren physischen Geschäftsstellen vorhalten müssen. Durch diese in Hongkong neu eingeführte Art von Banken sollen die finanzielle Inklusion (siehe Infobox), die Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen sowie die Innovationskraft der Bankenbranche vorangetrieben werden.

i

„Finanzielle Inklusion“ oder „Eingliederung“ bedeutet im Kontext virtueller Banken vor allem, finanziell schwächeren Bürgern die Nutzung von Finanzdienstleistungen zu erleichtern: So erwartet die HKMA, dass virtuelle Banken ihre Kostenvorteile in Form eines Verzichts auf Mindesteinlagen und bestimmte Gebühren, aber auch durch Gewährung von (Klein-) Krediten zu fairen Konditionen an ihre Kunden weitergeben. Zudem sollen finanztechnologische Möglichkeiten – beispielsweise im Kredit scoring – genutzt werden, um auch kleineren Unternehmen, Existenzgründern und Menschen ohne Kredithistorie, die im bestehenden Bankensystem häufig durchs Raster fallen, Kredite anzubieten (Quelle: HKMA, *Guideline on Authorization of Virtual Banks* und ergänzende Dokumente, www.hkma.gov.hk/eng/key-information/press-releases/2018/20180530-3.shtml).

30

Rund 30 Unternehmen haben sich um eine Virtual-Bank-Lizenz in Hongkong beworben.

Von ursprünglich mehr als 70 Interessenten haben sich rund 30 Unternehmen in der ersten Runde – Stichtag für die Einreichung war der 31. August 2018 – um eine Lizenz als Virtual Bank beworben, darunter zahlreiche lokale und chinesische (Finanz-)Technologieunternehmen. Bewerber müssen die regulären Anforderungen für eine Banklizenz erfüllen. Sie müssen ihre Eigentümerstruktur, ihre Finanzplanung und ihre Strategie offenlegen und darüber hinaus überzeugend darlegen, wie sie die geforderte Inklusion und Innovation bewerkstelligen wollen. Sie müssen ihre Corporate Governance vorstellen und erläutern, wie sie die Compliance mit den rechtlichen und regulatorischen Vorgaben gewährleisten werden.

Teile der Bewerbung sind zudem Gegenstand einer unabhängigen Überprüfung (Independent Assessment) durch einen externen Prüfer.

Mit der Vergabe des ersten Sets an Lizenzen ist Ende 2018 oder Anfang 2019 zu rechnen.

„Banking Made Easy“-Initiative

Bei diesem Projekt arbeitet eine Taskforce der HKMA unter Beteiligung der Industrie an der Bewältigung regulatorischer Herausforderungen bei der Digitalisierung von Bankdienstleistungen. Das betrifft beispielsweise die Neukundenprozesse (Onboarding) bei Onlinefinanzdienstleistungen sowie die internetbasierte Vermögensverwaltung.

Eines der ersten sichtbaren Ergebnisse ist die Einführung innovativ gemanagter Privatkreditportfolios (New Personal-Lending Portfolio) im Mai 2018. Demnach dürfen Banken in Abstimmung mit der Aufsicht ein Retailkreditportfolio in Höhe von bis zu 10 Prozent ihrer Kapitalbasis (bzw. 10 Prozent des gesamten Kreditvolumens bei Instituten außerhalb Hongkongs) abseits ihrer konventionellen Kreditüberwachungs- und Risikomanagementprozesse ausreichen und innovative Techniken und Modelle des Risikomanagements einsetzen.

Auf diese Weise sollen unkonventionellere Methoden und Parameter zur Messung des Kreditrisikos auf Basis aktueller technischer Möglichkeiten in der Praxis eingesetzt, beobachtet und weiterentwickelt werden – bei gleichzeitiger Begrenzung der Portfoliogröße und des damit verbundenen absoluten Risikos.

Open Application Programming Interface (API)

Mit dieser Initiative verfolgt die HKMA das Ziel, ein sicheres, reguliertes und standardisiertes Umfeld zur Entwicklung integrierter und innovativer Services durch Banken und Drittanbieter zu schaffen.

Mit der Veröffentlichung und dem Inkrafttreten des finalen Open API Frameworks am 18. Juli 2018 hat die HKMA diesen Entwicklungen nach einer Konsultation Anfang 2018 und vorangegangenen Austausch mit der Industrie einen Rahmen gegeben. Der Schwerpunkt liegt zunächst auf dem Retailsegment. Allerdings steht es Banken ausdrücklich frei, das Rahmenwerk auch in anderen Geschäftsbereichen anzuwenden.

Tab. 1 Implementierung von Open APIs in vier Phasen

Phase	Bereiche	Zeitraumen
I	Produkt- und Serviceinformationen, etwa Produktdetails	6 Monate nach Veröffentlichung des Rahmenwerks (Januar 2019)
II	Geschäftsabschlüsse und -anträge, darunter Kontoeröffnung	12–15 Monate (3. Quartal 2019)
III	Kontoinformationen und -auskünfte, unter anderem Abfrage von Kontoständen, Transaktions- und Depotdaten	Der Zeitrahmen für diese Phasen wird bis Juli 2019 von der HKMA unter Mitarbeit der Industrie festgelegt.
IV	Transaktionen, wie Zahlungen und Verarbeitung von elektronischen Schecks („e-cheque“)	

Das Rahmenwerk enthält technische Vorgaben, Anforderungen an Sicherheit und Datenschutz sowie Governance-Prinzipien für die Anbindung von Drittanbietern an Bankssysteme.



APIs dienen dem Datenaustausch zwischen Systemen inner- und außerhalb einer Organisation und werden beispielsweise für integrierte Zahlungen in der App eines Dienstleisters oder eine konsolidierte Sicht auf Konten bei unterschiedlichen Banken in einer App eingesetzt.

Mit der Entwicklung eines einheitlichen Open-API-Standards wurde – dem Beispiel anderer Länder folgend – der Grundstein gelegt für die Etablierung von Applikationen mit bankübergreifenden Abfrage- und Servicefunktionen und die Integration von Bankdienstleistungen in bestehende und neue Drittanbieterservices.

Enhanced Fintech Supervisory Sandbox 2.0 (FSS 2.0)

Ein weiterer Hebel, um Hongkongs Attraktivität als Finanzplatz zu stärken, ist die Enhanced Fintech Supervisory Sandbox 2.0 (FSS 2.0), eine Weiterentwicklung der 2016 etablierten Sandbox. Sie ermöglicht es Banken und ihren Technologiepartnern, praxisnahe Pilotversuche für neue Produkte und Services in einem regulierten Rahmen durchzuführen, ohne dass alle regulatorischen Anforderungen zu diesem Zeitpunkt bereits vollständig erfüllt werden müssen. Dadurch können in kurzer Zeit wertvolle Praxiserfahrungen mit neuen Lösungen gesammelt und Entwicklungszeiten und -kosten entsprechend reduziert werden.

Flankierende Maßnahmen: Parallel zu den namentlich erwähnten Initiativen hat die HKMA die engere grenzüberschreitende Zusammenarbeit mit anderen Aufsichtsbehörden im Bereich Fintech initiiert. Zusätzlich sollen die Forschung gestärkt und die Entwicklung von Talenten in der Finanztechnologie verbessert werden.

Fazit

Mit den geplanten und den bereits auf den Weg gebrachten Maßnahmen im Rahmen ihrer „Smart-Banking“-Strategie unterstreicht die HKMA ihren Anspruch, in einem etablierten Bankensystem der Anwendung neuer finanztechnologischer Ideen und Lösungen den Weg zu bereiten und damit an entsprechende Entwicklungen in globalen Vorreiterregionen anzuknüpfen. Rund ein Jahr nach dem Start der „Smart Banking“-Initiative sind deutliche Erfolge zu erkennen: Die HKMA zählt mehr als 70 neue finanztechnologische Projekte lokaler Banken und Technologieunternehmen, erste voll automatisierte Neukundenprozesse (inkl. maschineller Identifizierung) und über 100 Erstkontakte mit Technologieunternehmen im Rahmen der Supervisory Sandbox (www.hkma.gov.hk/eng/key-information/speech-speakers/akhyuen/20180927-1.shtml).

Die Modernisierung des Bankwesens in Hongkong ist keineswegs begrenzt auf die in diesen Initiativen ins Auge gefassten Retailsegmente, sondern gilt auch für Innovationen im Geschäft mit Unternehmenskunden, beispielsweise in der Handelsfinanzierung (bitte beachten Sie die Infobox).

Dabei kann Hongkong seine einzigartige Position als Bindeglied zwischen China (dem Festland) und der dortigen Fintech-Landschaft mit erfolgreichen, aber auch kritischeren Entwicklungen (dazu mehr im Beitrag „Aufstieg der chinesischen Finanztechnologie“, *China Compass*, Ausgabe Sommer 2018) und globalen Märkten nutzen, um vielversprechende Lösungen zu etablieren und weiterzuentwickeln.

i

Im Februar 2018 wurde unter dem Dach der Hongkong Interbank Clearing Limited – eines Gemeinschaftsunternehmens der HKMA und der Hong Kong Association of Banks – die Hong Kong Trade Finance Platform gegründet. Sie etabliert mit eTradeConnect eine auf der Distributed-Ledger-Technologie (DLT, ein System dezentraler Datenspeicherung) basierende Lösung für die papierlose Abwicklung von Handelsfinanzierungen. Mehr als zehn international aktive Banken, davon sieben Gründungsmitglieder, haben sich mittlerweile der Plattform angeschlossen.



Sebastian L. Sohn

Tel.: +852 2289-3127

sebastian.sohn@hk.pwc.com

Fusionen und Übernahmen: Rückblick auf das erste und Ausblick auf das zweite Halbjahr 2018

Im Frühjahr lasen Sie in dieser Rubrik, wie sich Fusionen und Übernahmen in China in der zweiten Jahreshälfte 2017 entwickelt haben. Im aktuellen Beitrag erfahren Sie, was im ersten Halbjahr 2018 zu beobachten war und was im verbleibenden zweiten Halbjahr zu erwarten ist.

von **Christian König und Steve Froese**

Insgesamt waren die Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) im ersten Halbjahr 2018 gegenüber dem Vorjahreszeitraum weiter rückläufig: In der Summe sanken die Transaktionswerte in den ersten sechs Monaten im Jahr 2018 um 18 Prozent auf 348,0 Milliarden US-Dollar.

Die Transaktionswerte fielen in den vier wichtigsten Teilbereichen: chinesische und ausländische (strategische) Investoren, Transaktionen mit Beteiligung von Private Equity (PE) und chinesische Outboundtransaktionen. Die Transaktionsvolumen gingen auch bei den strategischen und den Outboundtransaktionen zurück, während das Volumen von Finanzinvestitionen um 28 Prozent zulegte (ohne Venture-Capital-Transaktionen). Dennoch waren die Transaktionsvolumina die zweithöchsten der letzten Jahre.

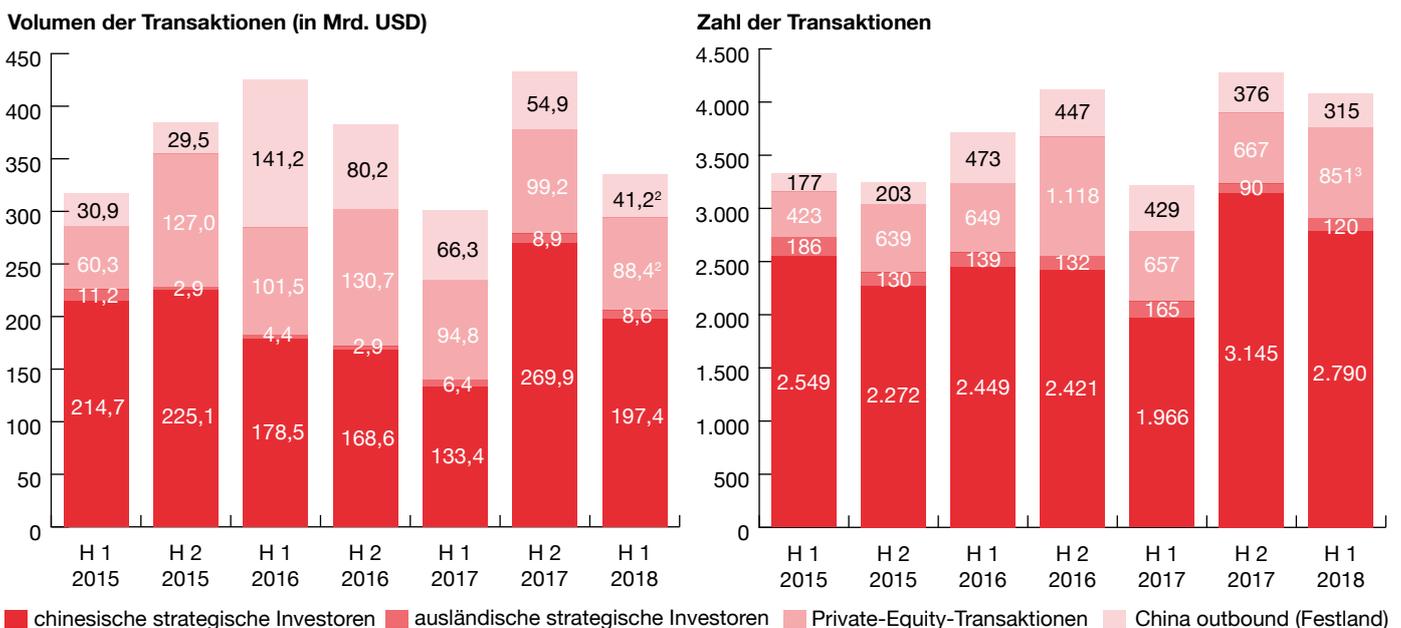


Die Zahl der Transaktionen ist im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2017 leicht angestiegen, und zwar um 3 Prozent auf 5.653. Die M&A-Transaktionen mit einem strategischen Ziel in China – sowohl chinesischer als auch ausländischer Investoren – gingen mit einem Volumen in Höhe von 206 Milliarden US-Dollar um 26 Prozent zurück.

Insgesamt sanken die Transaktionsvolumen bei chinesischen Outboundtransaktionen (–16%) sowie bei chinesischen strategischen Investitionen (–10%). Demgegenüber stieg die Zahl der Transaktionen seitens der Finanzinvestoren signifikant (+32%).

Wie sich das Volumen der chinesischen M&A-Aktivitäten (in Milliarden US-Dollar) und die Zahl der Transaktionen in den letzten Jahren entwickelt haben, zeigt Ihnen die Abbildung 1 im Überblick.

Abb. 1 M&A-Aktivitäten in China – Volumen und Zahl der Transaktionen (ohne „VC-Deals“¹⁾



¹ Der Begriff „VC-Deal“ bezieht sich auf Transaktionen mit Finanzinvestoren mit einem Transaktionswert von unter 10 Milliarden US-Dollar und/oder mit einem nicht offengelegten Wert, die von Wagniskapitalfonds (Venture Capital) getätigt wurden.
² 8,7 Milliarden US-Dollar der von den Finanzinvestoren getätigten Outboundtransaktionen in China wurden ebenfalls in Private-Equity-Transaktionen verbucht.
³ 139 finanzielle Outboundtransaktionen im Festland-China wurden ebenfalls in Private-Equity-Transaktionen erfasst.

Quellen: Thomson Reuters, China Venture, Analyse PwC

Verluste bei inländischen strategischen M&A-Transaktionen, Rekordhoch bei Metall und Chemie

Das Volumen der inländischen strategischen M&A-Transaktionen sank um 27 Prozent (197,4 Milliarden US-Dollar). Es gab insgesamt 24 Megadeals (mit mehr als 1 Milliarde US-Dollar). Parallel verringerte sich die Zahl der Transaktionen um 11 Prozent gegenüber dem zweiten Halbjahr 2017. Ungeachtet dessen waren die Handelsvolumina die zweithöchsten in der Geschichte, und die Auslandsinvestitionen erreichten das Niveau der Vorperiode.

Die M&A-Transaktionen in der Metall- und Chemiebranche erreichten ein Rekordhoch (36,2 Milliarden US-Dollar), vor allem dank sieben Megadeals mit einem Gesamtwert von 20 Milliarden US-Dollar. Die M&A-Transaktionen in der Immobilienbranche mussten gegenüber den Höchstständen im Jahr 2017 einen Rückgang hinnehmen: 31,3 Milliarden US-Dollar im Vergleich zu 75,1 Milliarden US-Dollar im zweiten Halbjahr 2017. Ebenfalls sehr aktiv waren die Investoren in den Bereichen Finanzdienstleistungen (30 Milliarden), Industrieprodukte (29,8 Milliarden), Konsumgüter (26,8 Milliarden) und Technologie (24,1 Milliarden US-Dollar).

Private-Equity-, Venture-Capital- und Finanztransaktionen

Die Investitionen aufgrund traditioneller Private-Equity-Transaktionen blieben weitgehend stabil. Die Investitionstätigkeit blieb im Großen und Ganzen im Rahmen früherer Perioden – trotz eines Anstiegs der Transaktionen um 28 Prozent war ein Rückgang der Transaktionswerte um 11 Prozent zu verzeichnen. Der Rückgang der Investitionsmittel, die von Private-Equity- und Finanzinvestoren in Outboundtransaktionen investiert wurden, ging einher mit dem allgemeinen Rückgang von Outboundtransaktionen. Dennoch nahm die Zahl von M&A-Transaktionen nach Übersee zu. Private-Equity-Investoren sind weiterhin aktiv und bleiben sehr interessiert an Outboundtransaktionen. Die auf Technologie und Finanzdienstleistung bezogenen Investitionstätigkeiten waren am beliebtesten bei Finanzinvestoren (insgesamt mehr als 50 Prozent Anteil am Gesamtvolumen). Die Venture-Capital-Transaktionen verzeichneten im ersten Halbjahr 2018 ein starkes Wachstum und erreichten in den ersten sechs Monaten ein Rekordhoch (4,9 Milliarden US-Dollar).

Zahl der chinesischen Outboundtransaktionen sinkt erneut

Es gab einen signifikanten Rückgang bei den Transaktionen im Zusammenhang mit Private Equity (Exit Volumes). Ein Hauptgrund dafür war der Rückgang der Börsengänge in China. In diesem Zusammenhang gingen die Verkäufe an strategische Investoren (Trade Sales) ebenfalls zurück, da sich börsennotierte Unternehmen in China (typische Investoren) in einer Phase der Entschuldung befinden.

Die Aufsichtsbehörden in China haben im ersten Halbjahr 2018 die Zahl der Börsengänge beschränkt, um die Qualität der Börsenzulassungen zu erhöhen und die Marktvolatilität zu verringern.

Chinesische Outboundtransaktionen

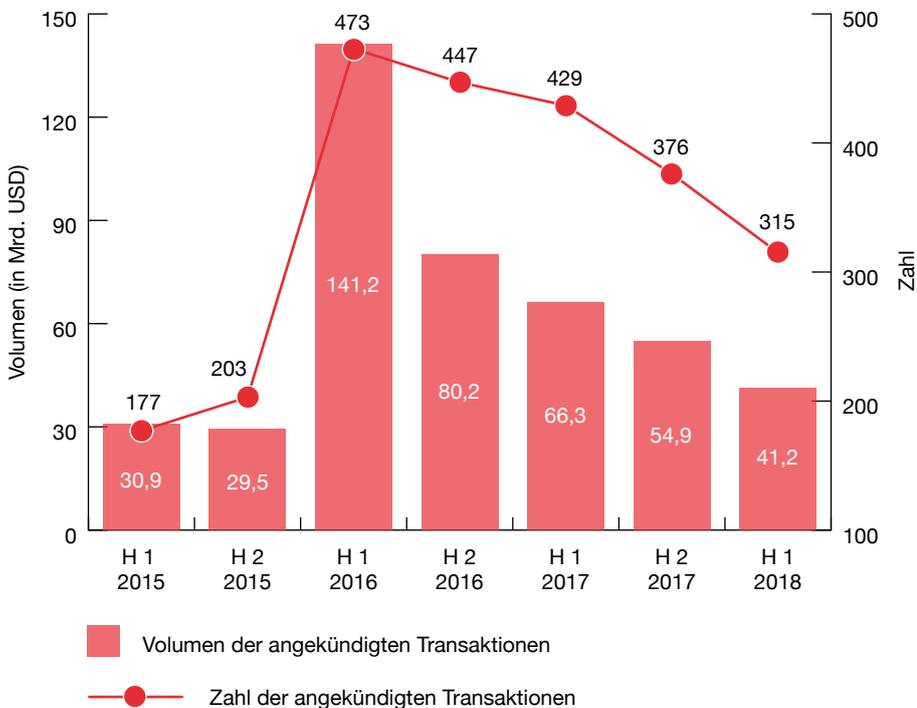
Nach dem Rekordhoch des Jahres 2016 erlitten die chinesischen Outboundtransaktionen im ersten Halbjahr 2018 den vierten Rückgang innerhalb der vier letzten Halbjahre (25 % im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2017). Dennoch sind die Transaktionswerte aktuell immer noch etwa ein Drittel höher als vor dem Rekordjahr 2016. Sowohl die Privatunternehmen (privately owned Enterprises, POEs) als auch die Staatsunternehmen (State-owned Enterprises, SOEs) verzeichnen einen deutlichen Rückgang der Transaktionen, wobei vor allem POEs im Vergleich zur Vorperiode um 26 Prozent im Volumen und um 30 Prozent im Wert zurückgingen. Die Industriezweige, die M&A-Transaktionen tätigten, waren breit gestreut, wobei die Technologiebranche weiterhin die Nummer eins war.

Finanzinvestoren beteiligten sich zwar weiterhin an Outboundtransaktionen, aber der Wert sank um 32 Prozent mit nur zwei Megadeals (mehr als 1 Milliarde US-Dollar) gegenüber sechs Megadeals in der vorangegangenen Periode. Europa verdrängte Asien wertmäßig als wichtigstes Ausgangsziel für M&A-Transaktionen.

Über einen längeren Zeitraum hinweg betrachtet, wird deutlich: Der Rückgang an Investitionen in die USA ist ein wesentlicher Grund für den gesamten Rückgang der Outboundtransaktionen in China.

Die Entwicklung des Volumens und der Anzahl der chinesischen Outboundtransaktionen (in Milliarden US-Dollar) in den letzten Jahren zeigt Ihnen Abbildung 2.

Abb. 2 Chinesische Outboundtransaktionen



Quellen: Thomson Reuters, China Venture, Analyse PwC

Ausblick

Nach unserer Auffassung werden die M&A-Aktivitäten in China im zweiten Halbjahr 2018 insgesamt einen leichten Rückgang gegenüber dem ersten Halbjahr verzeichnen. Ausschlaggebend hierfür wird möglicherweise der Rückgang von Outboundaktivitäten sein, während die anderen Teilbereiche weitgehend stabil bleiben.

Die strategischen (chinesischen) M&A-Transaktionen werden größtenteils auf gleichem Niveau bleiben oder leicht ansteigen. Des Weiteren dürfte sich die chinesische Regierung stärker auf die Binnenwirtschaft konzentrieren. Zugleich wird erwartet, dass es eine gewisse Zunahme von Refinanzierungen (Debt restructuring Situations) geben wird. Die folgenden Ereignisse könnten hierfür ausschlaggebend sein: Reduzierung der Verschuldung (De-Leveraging), laufende Reformen bei Staatsunternehmen, Ausbau des Bankensektors bei gleichzeitigem Zurückdrängen des Schattenbankwesens sowie staatlich geförderte Refinanzierungen (Debt-for-Equity Swaps).

Ausländische Inboundaktivitäten sollten sich relativ stabil entwickeln. Es gibt grundsätzliche Bedenken zum Beispiel hinsichtlich ausstehender (kartellrechtlicher) Genehmigungen, speziell bei größeren Transaktionen in sensiblen Bereichen, sowie eine generelle Besorgnis über den allgemeinen Wettbewerb und ein strengeres regulatorisches Umfeld. Ein Rückgang hier sollte jedoch durch die angekündigte Öffnung in anderen Bereichen wie der Automobilindustrie, der Finanzdienstleistungs- und der Technologiebranche ausgeglichen werden.

Die chinesischen Outboundaktivitäten werden aller Voraussicht nach zurückgehen. Verantwortlich dafür sind vor allem der Handelskonflikt zwischen China und den USA sowie potenzielle Untersuchungen von größeren sensiblen und besonderen M&A-Transaktionen in anderen Staaten, einschließlich Europa.

Wir beobachten zugleich zunehmende M&A-Aktivitäten im Hinblick auf die Belt and Road Initiative in bestimmten Ländern und sind zuversichtlich, dass sich auch in Zukunft neue M&A-Aktivitäten in weiteren Ländern entwickeln werden. Der rückläufige Außenwert des Renminbi wirkt zudem in zwei Richtungen: Zum einen führt dies zu einer reduzierten Kaufkraft, auf der anderen Seite wird der Wunsch stärker, aus der fallenden Währung herauszukommen. Zugleich sehen wir auch wieder verstärkte Devisenkontrollen, die die M&A-Transaktionen insgesamt dämpfen könnten.

Die M&A-Aktivitäten bei Private-Equity-Transaktionen werden weiter auf einem hohen Niveau bleiben. Die Gründe hierfür sind unter anderem die historisch hohen Kapitaleinlagen, die schwierigen chinesischen Aktienmärkte, die eine Nachfrage nach alternativen Kapitalgebern erzeugen, sowie eine stetige Beteiligung an Outboundaktivitäten.



Christian König

Tel.: +86 21 2323-5252
christian.konig@cn.pwc.com

Steve Froese

Tel.: +86 21 2323-2417
steve.s.froese@cn.pwc.com

Corporate Social Responsibility: Trends und ihre Auswirkungen auf das China- und Asiengeschäft

Seit einigen Jahren werden in der deutschen Öffentlichkeit die Lage der Menschenrechte und die Arbeitsbedingungen in zahlreichen asiatischen Ländern auch unter dem Gesichtspunkt der sogenannten Corporate Social Responsibility vielfach diskutiert. Gibt es dort Missstände, kann das der Reputation von Unternehmen hierzulande erheblich schaden.

von **Dr. Heiko Büsing**

Nach den Prinzipien und Leitlinien der sozialen Unternehmensverantwortung (Corporate Social Responsibility, CSR) sind Unternehmen für die Auswirkungen verantwortlich, die ihre geschäftlichen Aktivitäten auf die Gesellschaft haben. Es geht dabei um soziale, ökologische und ökonomische Folgen. Angestrebt wird ein nachhaltiges wirtschaftliches Handeln.

Da nationale Gesetze in einer global verflochtenen Wirtschaft wenig bewirken, sind für die globale CSR vor allem Leitlinien und Grundsätze von Bedeutung, die internationale Organisationen wie die Internationale Arbeitsorganisation (ILO), die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) oder die Vereinten Nationen verabschiedet haben.

Solche internationalen Leitlinien und Grundsätze sind keineswegs bloße Handlungsempfehlungen und politische Absichtserklärungen. Inzwischen sind sie in bestimmten Situationen durchaus rechtlich relevant.

Internationale Leitlinien sind in gewissen Konstellationen rechtlich relevant

Nachfolgend erhalten Sie einen Überblick über die zentralen CSR-Normen, die Themenfelder, aus denen sich rechtlich verbindliche Handlungspflichten für deutsche Unternehmen ergeben, und die CSR-Besonderheiten des Geschäfts mit Asien und hier speziell mit China.

CSR-Normen für multinationale oder global tätige Unternehmen

Eine globalisierte Weltwirtschaft benötigt globale Regeln. Das nationale Recht ist territorial begrenzt und häufig zu langsam, um regulierend einzugreifen. Auch das klassische Völkerrecht tut sich schwer damit, der globalen Wertschöpfungskette einen verbindlichen Rechtsrahmen vorzugeben. Vor diesem Hintergrund haben internationale Organisationen verschiedene Leitlinien, Grundsätze und Deklarationen im Bereich der Menschenrechte verabschiedet, die in der Vergangenheit häufig als „soft law“, mithin als unverbindliche, aber politisch gewünschte Normen, charakterisiert wurden.



Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte

Durch diese Grundsätze ihres Menschenrechtsrats aus dem Jahr 2011 haben die Vereinten Nationen (UN) einen internationalen Referenzrahmen etabliert, der auch an die unternehmerische Verantwortung appelliert. Den UN-Leitprinzipien kommt keine völkerrechtliche Verbindlichkeit zu. Da sie aber politische Prozesse in den Staaten befördern, geht von ihnen signifikante normative Kraft aus. Die insgesamt 31 Prinzipien lassen sich in drei Blöcke unterteilen: Der erste bündelt verschiedene Verpflichtungen der Staaten, die Menschenrechte zu achten, zu schützen und zu gewährleisten. Der zweite appelliert an die Verantwortung der Unternehmen, die Menschenrechte zu achten und sich für ihren Schutz einzusetzen. Der dritte verlangt von den Staaten, wirksame Wiedergutmachungs- und Abhilfeverfahren zu schaffen.

Um die UN-Leitprinzipien umzusetzen, hat die Bundesregierung den sogenannten Nationalen Aktionsplan (NAP) veröffentlicht. Er macht diese Prinzipien praktisch anwendbar und sorgt dafür, dass Staat und Wirtschaft Verantwortung übernehmen. Mit dem NAP macht die Bundesregierung deutlich: Sie erwartet von Unternehmen, dass sie ihrer Verantwortung für die „Menschenrechts-Due-Diligence“ nachkommen und Managementprozesse etablieren, die die Risiken zumindest minimieren. Im Fokus stehen vor allem Wertschöpfungs- und Lieferketten in Entwicklungsländern und Emerging Markets.

Leitsätze der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

Auch dieser umfassende Verhaltenskodex der OECD für multinationale Unternehmen betont das Prinzip der Freiwilligkeit und ist als solcher nicht rechtsverbindlich. Die „Leitsätze für multinationale Unternehmen: Empfehlungen für verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln in einem globalen Kontext“ appellieren an die Unternehmen, die Menschenrechte weltweit zu achten.

Sie betonen ferner den Verbraucher- und Umweltschutz, die Bekämpfung von Korruption sowie die Einhaltung von Wettbewerbsregeln. Diese Leitsätze fordern unter anderem, dass Unternehmen eine Menschenrechts-Due-Diligence durchführen. Sie umfassen konkrete Empfehlungen zur Vermeidung von Menschenrechtsverletzungen und bezüglich der Verantwortung für globale Lieferketten. Die teilnehmenden OECD-Staaten sollen sogenannte nationale Kontaktstellen (NKS) einrichten, vor denen auch Beschwerde- und Vermittlungsverfahren bei etwaigen Verstößen seitens der Unternehmen durchgeführt werden. Die deutsche NKS ist im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie angesiedelt.

Sozialstandards der Internationalen Arbeitsorganisation

Zu erwähnen sind in diesem Kontext vor allem die Kernarbeitsnormen der Internationalen Arbeitsorganisation und die „Dreigliedrige Grundsatzerklärung über multinationale Unternehmen und Sozialpolitik“. Die Unternehmen sollen ihren Mitarbeitern Chancengleichheit und Gleichbehandlung im Rahmen der Beschäftigung gewähren und vor allem Vereinigungsfreiheit sowie Kollektivverhandlungen ermöglichen. Weitere Kernziele der ILO sind die Abschaffung von Kinder- und Zwangsarbeit. Das Ziel der Dreigliedrigen Grundsatzerklärung ist, die positiven Auswirkungen der Tätigkeit von multinationalen Unternehmen im sozialen Bereich und auf dem Gebiet der Arbeit zu stärken. Die insgesamt 59 Grundsätze und Regeln betreffen Beschäftigung, Ausbildung, Arbeits- und Lebensbedingungen sowie Arbeitsbeziehungen und verstehen sich als Richtlinien für multinationale Unternehmen, Regierungen, Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften.

Ein Ziel der Kernarbeitsnormen ist die Abschaffung von Kinder- und Zwangsarbeit

ISO-Norm 26000

Auch die International Organization for Standardization (ISO) hat sich der CSR verschrieben. Die ISO-Norm 26000 ist universell anwendbar und schließt einen Orientierungs- und Referenzrahmen unter anderem zu den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsorganisation und Umweltschutz ein. Was den Schutz der Menschenrechte betrifft, ist sie im Wesentlichen identisch mit den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte. Die ISO-Norm 26000 stellt allerdings keine spezifisch nachprüfbar Kriterien auf und ist damit nicht zertifizierbar. Davon abgesehen bieten die Handlungsempfehlungen durchaus einen Ansatz, der in der Praxis umsetzbar ist.

Neue Berichtspflichten bei nicht finanziellen Verhältnissen

Die „CSR-Richtlinie“ der Europäischen Union (2014/95/EU) hat vornehmlich zwei Ziele: die globale Wirtschaft nachhaltig zu fördern und im Hinblick auf die Berichterstattung über und die Transparenz von nicht finanziellen Verhältnissen einen europäischen Mindeststandard auf hohem Niveau zu schaffen. In Erwägungsgrund 6 der Richtlinie werden die Mindestinhalte der nicht finanziellen Erklärung näher eingegrenzt. Gefordert werden Angaben zu „Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelangen, zur Achtung der Menschenrechte und zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung“. Die in den Lagebericht des Unternehmens aufzunehmende Erklärung soll dabei eine Beschreibung der Konzepte, Ergebnisse und Risiken in Bezug auf die erwähnten Belange umfassen. Es wird in den Erwägungsgründen ferner auch verlangt, Angaben zu den durchgeführten Due-Diligence-Prozessen zu machen, die unter anderem die eigenen und die Lieferketten von Unterauftragnehmern betreffen.

In Deutschland hat der Gesetzgeber am 11. April 2017 das *Gesetz zur Stärkung der nichtfinanziellen Berichterstattung der Unternehmen in ihren Lage- und Konzernlageberichten* (CSR-RL-UG) erlassen. Diese Verfügung ist Deutschlands erster Vorstoß, die Berichterstattung über bestimmte Nachhaltigkeitsthemen zu regulieren. Die Berichterstattungspflicht betrifft alle Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2016 begonnen haben.

Richtlinie fordert Transparenz und Berichterstattung über nicht finanzielle Verhältnisse

Die erweiterte Berichterstattung betrifft de lege lata zunächst nur die großen Kapitalmarkt-orientierten Kapitalgesellschaften im Sinn vom § 267 Absatz 3 Satz 1 Handelsgesetzbuch, die im Jahresdurchschnitt mehr als 500 Arbeitnehmer beschäftigen. Des Weiteren sind auch Kreditinstitute und Versicherungen in der Pflicht, wenn sie als groß gelten und mehr als 500 Arbeitnehmer haben. Da die meisten Großunternehmen aber durch Lieferketten mit kleineren und mittelständischen Unternehmen verbunden sind, werden auch diese mittelbar mit CSR-Anforderungen konfrontiert.

In der nicht finanziellen Erklärung hat die Kapitalgesellschaft ihr Geschäftsmodell zu beschreiben und dabei auf Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelange, die Achtung der Menschenrechte sowie die Bekämpfung von Korruption einzugehen.

Verantwortlich für die Aufstellung der CSR-Erklärung ist der Vorstand. Die nicht finanzielle Erklärung kann entweder als Teil des Lageberichts oder als eigenständiger nicht finanzieller Bericht außerhalb des Lageberichts veröffentlicht werden. Gesetzlich vorgeschrieben ist zunächst nur eine formelle Prüfung der CSR-Erklärung durch den Abschlussprüfer. Der Wirtschaftsprüfer hat also lediglich zu prüfen, ob eine entsprechende Erklärung vorliegt. Eine materielle, sprich inhaltliche Prüfung ist somit nicht verbindlich gefordert. Sie kann allerdings freiwillig erfolgen.

Obwohl nur eine formelle Pflicht zur Prüfung durch den Abschlussprüfer vorgesehen ist, obliegt aber dem Aufsichtsrat der Kapitalgesellschaft nach § 171 Absatz 1 Aktiengesetz (AktG) eine eigene Prüfungspflicht, auch bezogen auf die Inhalte der CSR-Erklärung. Die Prüfungspflicht des Aufsichtsrats erschöpft sich nicht nur in einer bloßen Zweckmäßigkeitkontrolle, sondern umfasst auch die Pflicht, die Rechtmäßigkeit zu kontrollieren. Für den Aufsichtsrat ergeben sich daraus Haftungsrisiken. Im Regelfall wird er nicht ohne externe Beratung beurteilen können, ob es rechtliche Zweifel im Hinblick auf die CSR-Inhalte gibt. Es erscheint sehr fraglich, ob der Gesetzgeber über das Einfallstor der Haftungsrisiken für den Aufsichtsrat tatsächlich eine quasi verdeckte Pflichtprüfung anstoßen wollte. Insofern sprechen gute Argumente für eine zurückhaltende Auslegung des Umfangs der Pflichten des Aufsichtsrats. Gleichwohl kann es im Sinn einer Best Practice sinnvoll sein, die rein formelle Pflichtprüfung durch den Abschlussprüfer durch eine gezielte anwaltliche Beratung zu ergänzen. Weder Wirtschaftsprüfer noch sonstige „Consultants“, die sich im CSR-Markt tummeln, haben die erforderliche juristische Qualifikation, um die realen Haftungsrisiken sachgerecht zu bewerten.

Ansprüche können sich zusätzlich aus dem deutschen Wettbewerbsrecht ergeben. Die wachsende Bedeutung von CSR spiegelt sich nämlich auch darin wider, dass Unternehmen häufig mit ihrem jeweiligen CSR-Engagement werben. In den letzten Jahrzehnten haben die Verbraucher und generell die Öffentlichkeit ein deutlich stärkeres Bewusstsein für ökologische, soziale und menschenrechtliche

Auswirkungen der globalen Wirtschaft entwickelt. Politische Akteure und diverse Nichtregierungsorganisationen (NGOs) engagieren sich in den Themen, die den CSR-Bereich ausmachen. Vor diesem Hintergrund sind Unternehmen gut beraten, den Gehalt ihrer Werbeaussagen sorgfältig zu prüfen. Unzutreffende Aussagen in der Werbung oder Imagebeschönigungen („Greenwashing“, „Feigenblatt“) können Anlass zu wettbewerbsrechtlichen Klagen geben. Neben den rein rechtlichen Folgen führen solche in der Öffentlichkeit geführten Prozesse selbstredend zu einem Public-Relation-Problem, das zu signifikanten Umsatzeinbußen führen kann.

Besonderheiten im China- und Asien-Geschäft

Asien und vor allem China haben in den letzten Jahrzehnten eine dominante Rolle als Beschaffungsregion und Produktionsstandort erlangt. Die globale Konsumgüterindustrie, vor allem die Textil- und Schuhindustrie sowie die Elektronikindustrie, haben ihre Produktion in diese Weltregion verlagert. Traditionell stand China hier im Fokus. Seit die Lohnkosten, speziell in den Küstenregionen Chinas, gestiegen sind, wird die Produktion allerdings häufig in andere, günstigere Staaten wie Vietnam, Myanmar oder Bangladesch verlagert. In vielen asiatischen Ländern haben globale Lieferketten bestimmte Herausforderungen weiter verschärft oder neue Probleme erst geschaffen, Stichwort: menschenwürdige Arbeit. Der globale Wettbewerb drückt unweigerlich auf die Preise und Lieferzeiten, somit mittelbar auch auf Löhne, Arbeitsbedingungen und die Einhaltung der Menschenrechte in den Lieferketten vor Ort in Asien.

Deutsche Unternehmen kontrollieren als Leitfirmen solche globalen Lieferketten, machen den Zulieferern Vorgaben und sind für den Endverkauf des Produkts verantwortlich. Ihnen ist zu empfehlen, dabei die Besonderheiten der jeweiligen asiatischen Produktionsstandorte zu berücksichtigen. Häufig versuchen westliche Leitfirmen, allen nachgelagerten Unternehmen in der Lieferkette in den allgemeinen Geschäftsbedingungen, Rahmenliefer- oder Beschaffungsverträgen ein Garantieverprechen bezüglich der Einhaltung der im Einzelnen im Vertrag aufgeführten CSR-Leitlinien aufzuzwingen. Dadurch wird der erste Zulieferer der Leitfirmen häufig mit unkontrollierbaren Haftungsrisiken konfrontiert, da es aus faktischen oder rechtlichen Gründen in vielen Ländern gar nicht möglich oder zulässig ist, all das einzuhalten, was sich hinter mancher CSR-Leitlinie verbirgt.

Liefer- und Beschaffungsverträge sollten lokale Besonderheiten berücksichtigen

In China ist das Bewusstsein für Themen, die man üblicherweise in den CSR-Kanon einordnet, in den letzten Jahren durchaus gestiegen. Die chinesische Regierung hat sich besonders den Themen Arbeitsplatzsicherheit, Arbeitsbedingungen, Schutz vor Diskriminierung und Schutz der Umwelt angenommen. Westliche Leitfirmen können in diesen Teilbereichen also durchaus einen materiellen Konsens mit den eigenen CSR-Zielen erzielen. Außerdem ist das Bewusstsein für CSR-Themen in den Küstenregionen stärker ausgeprägt, was darauf zurückzuführen ist, dass die dort ansässigen chinesischen Unternehmen bereits jahrzehntelange Erfahrungen mit westlichen Lieferketten und deren Anforderungen haben. Allerdings betrachten chinesische Unternehmen CSR-Verpflichtungen vorwiegend als Kostenfaktor, dem man sich aufgrund vertraglicher oder gesetzlicher Vorgaben unterwerfen muss. Wenig ausgeprägt ist in China die Sichtweise, dass die Erfüllung von CSR-Leitlinien einen Wert an sich darstellt. Da sie anderenfalls mit Sanktionen zu rechnen haben, sind chinesische Unternehmen allerdings bereit, die in den letzten Jahren von

der Regierung erhöhten Standards beim Arbeits- und Umweltschutz einzuhalten. Dazu kommt: Die Behörden überwachen Umwelt- und Arbeitsschutzgesetze vor allem in den Küstenregionen im Süden und Osten des Landes mittlerweile deutlich stringenter und setzen sie auch durch.

In einzelnen Bereichen hat China mittlerweile selbst CSR-Standards aufgestellt. So erließ der Nationale Chinesische Textil- und Bekleidungsrat (CNTAC) Leitlinien (CSC9000T), die CSR-Themen für die chinesische Textilindustrie umfassen.

Fazit

Infolge der zunehmenden Verrechtlichung der CSR-Compliance wird es für deutsche Unternehmen immer wichtiger, Liefer- und Beschaffungsverträge rechtssicher zu gestalten. Das gilt besonders im Hinblick auf globale Lieferketten, zu denen Produktionsstandorte in Asien gehören. Bei der Vertragsgestaltung sollten die jeweiligen nationalen rechtlichen, wirtschaftlichen, politischen und kulturellen Besonderheiten berücksichtigt werden. Globale Compliance-Fragen sind aufgrund der CSR-Richtlinie der EU und des deutschen Umsetzungsgesetzes nun auch für den Jahresabschluss großer, kapitalmarktorientierter Unternehmen von Bedeutung und können unter Umständen neue Haftungsrisiken für den Aufsichtsrat begründen. Auch Werbebotschaften sollten nicht mehr versprechen, als tatsächlich gehalten werden kann. Andernfalls könnten Wettbewerber oder NGOs Klagen auf den Weg bringen, die der Reputation schaden.



Dr. Heiko Büsing

Tel.: + 49 40 6378-2385

heiko.buesing@pwc.com

Immobilienmarkt: Rückblick auf das erste Halbjahr 2018

Der chinesische Markt war in der ersten Hälfte des Jahres 2018 (H 1 2018) trotz anhaltender Herausforderungen weiterhin von starken Aktivitäten gekennzeichnet. Zu beobachten ist ein Trend weg von den Kernsegmenten, gestiegen sind politische und Wechselkursrisiken.

von **Manuel Eichen** und **Dr. Florian Hackelberg**

Um den vielerorts nach wie vor überhitzten Wohnungsmarkt zu kontrollieren, hat die chinesische Regierung die Vorschriften für den Immobilienmarkt weiter schrittweise verschärft. Diese Verschärfung haben die Entwicklung des Immobilienmarkts jedoch nicht wesentlich beeinflusst.

Investitionen in Bestandsobjekte, Projektentwicklungen und Landankäufe verzeichnen im laufenden Jahr bis August 2018 ein Wachstum von jeweils mehr als 10 Prozent gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum. Hierzu trug auch ein erheblicher Anteil ausländischer Investitionen bei, da Akteure vermehrt nach Anlagemöglichkeiten für das in den letzten Jahren angesammelte Kapital suchen. Das zunehmend knappe Angebot an Investitionsmöglichkeiten im Kernsegment in den chinesischen Ballungszentren führt vermehrt zu Investitionen in riskantere Anlagen außerhalb. Eine Entspannung des chinesischen Immobilienmarkts ist, wenn man die aktuellen Entwicklungen berücksichtigt, mittelfristig mithin nicht absehbar.

10%

Um mehr als ein Zehntel erhöhten sich die Investitionen in Bestandsobjekte, Projektentwicklungen und Landankäufe.

Verschärfung der Rahmenbedingungen

Die People's Bank of China kündigte am 24. Juli 2018 eine Verringerung der Mindestreserveanforderungen für Banken um 50 Basispunkte auf 15,5 Prozent an. Diese zweite Verringerung im Jahr 2018 – nach der im April – trat zum 1. Juli 2018 in Kraft, weitere wurden bereits damals in Aussicht gestellt und in der Zwischenzeit umgesetzt: Zum 15. Oktober 2018 kürzte die Chinesische Volksbank die Mindestreserve um 100 Basispunkte auf 14,5 Prozent. Für den Immobilienmarkt erhöht die gesteigerte Liquidität der Banken mittelfristig den Druck auf der Nachfrageseite. Sie führt damit auch zu potenziell weiter steigenden Immobilienpreisen, die gerade in den Ballungszentren schon seit Längerem zu einer Hürde für neue Investitionen geworden sind. Für ausländische Immobilieninvestoren und Bestandhalter steigt zudem das Währungsrisiko. So prognostiziert das international tätige Maklerhaus CBRE, diese Akteure würden sich – ungeachtet der Bemühungen der chinesischen Regierung um Stabilisierung des Wechselkurses – künftig stärker auf das Management und Hedging von Währungsrisiken konzentrieren. Die schwer einzuschätzende Entwicklung des sich aktuell verschärfenden Handelsstreits zwischen den USA und China nährt solche Überlegungen zusätzlich.



10,1 %

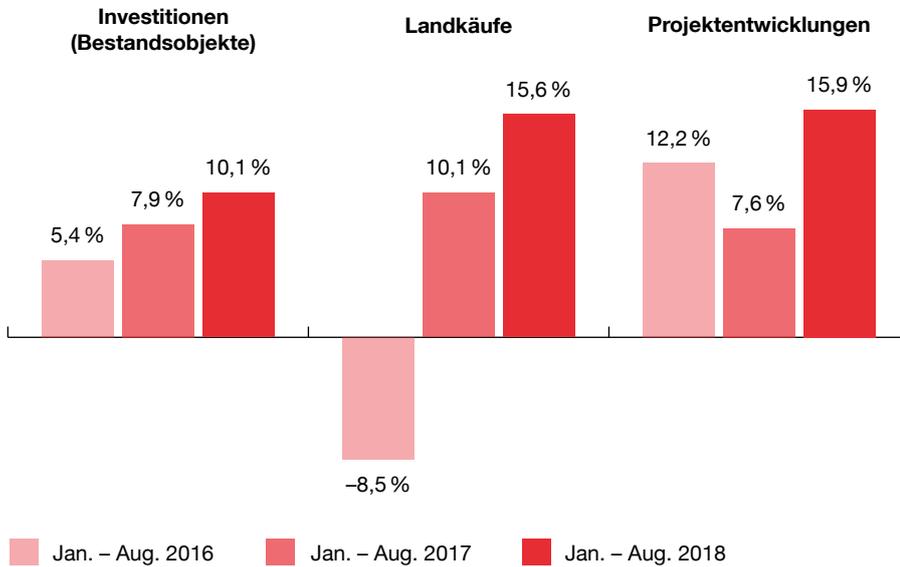
Um diesen Wert stiegen die Immobilieninvestitionen von Januar bis August 2018 im Vergleich zum Vorjahr (die Neubaufäche nahm um 15,9 Prozent zu).

Für chinesische Investoren ist die zunehmende Einschränkung von Immobilieninvestitionen im Ausland Anlass für einen Strategiewechsel. So stuft die China National Development and Reform Commission (NDRC) größere Immobilieninvestitionen weiterhin als genehmigungsbedürftige Investitionen ein, was zu einem Rückgang von Ankäufen im Ausland geführt hat. Als Nebeneffekt dieser Politik orientieren sich Investitionen zunehmend ins Inland – und sorgen dort für weiteren Druck auf den Immobilienmarkt.

Für ausländische Immobilieninvestoren und Bestandshalter steigt das Währungsrisiko

Die aufgezeigten Rahmenbedingungen begünstigen trotz des insgesamt hohen Preisniveaus und des knappen Angebots in den großen chinesischen Ballungszentren („Tier 1“-Städte) Immobilieninvestitionen und Projektentwicklungen. Wie Abbildung 1 zeigt, legten Immobilieninvestitionen im Zeitraum Januar bis August 2018 gegenüber dem gleichen Zeitraum im Vorjahr um 10,1 Prozent zu, während sich die geschaffene Neubaufäche im Vergleich um 15,9 Prozent vergrößerte.

Gestützt von diesen weiterhin in Richtung Wachstum tendierenden Daten weist der chinesische Geschäftsklimaindex für den Immobiliensektor im August 2018 mit 101,88 Punkten den höchsten Stand seit Jahren aus. Das spiegelt eine allgemein hohe Aktivität der Akteure im Immobilienmarkt wider.

Abb. 1 Investitionen im chinesischen Immobilienmarkt im ersten Halbjahr 2018

Quelle: National Bureau of Statistics; Analyse PwC; Immobilieninvestitionen (in Renminbi), Landkäufe (in Quadratfuß) und Fläche in neuen Projektentwicklungen (in Quadratfuß und in Prozent gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahrs)

Bei näherer Betrachtung sind zwei Tendenzen festzustellen: die Konzentration ausländischen Kapitals auf die Ballungszentren und ein Trend hin zu riskanteren Investitionen inner- und außerhalb von ihnen. Niedrige Renditen und weiterhin steigende Preise sorgen dort dafür, dass Ankäufe in den Kernsegmenten seltener und in aller Regel nur von institutionellen Investoren realisiert werden. Die steigende Reife des Markts und die Qualität der Bestandsimmobilien macht es zudem schwer, Immobilien mit Potenzial außerhalb des Kernsegments ausfindig zu machen.

Laut der aktuellen Studie *Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific*, die jährlich von PwC in Kooperation mit dem Urban Land Institute durchgeführt wird, investieren die Akteure vermehrt in alternative Anlageklassen, darunter Mietlager (Selfstorage), Studentenwohnungen oder Rechenzentren. Größere Investoren planen Käufe auf Unternehmensebene oder die Zusammenarbeit mit lokalen Regierungen bei der Stadterneuerung oder der Entwicklung neuer Stadtteile. Zudem geraten „Tier-2“-Städte vermehrt in den Fokus, darunter nach Auskunft der Interviewten vor allem die lokalen Provinzhauptstädte Chengdu, Wuhan, Nanjing und Hangzhou.



Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2018 reflektiert die Ansichten von ca. 600 Industrieexperten, die an den Umfragen und Interviews von PwC und dem Urban Land Institute teilgenommen haben. Die Befragten repräsentieren eine große Gruppe von Investoren, Fondsmanagern, Immobilienentwicklern und -unternehmen, Maklern, Bankern und Beratern.
www.pwc.com/sg/en/publications/aprealestemerging.html

Ausländische Investoren, primär Fonds, investieren auch in den Ballungszentren vermehrt in Projektentwicklungen, um das in den letzten Jahren angesammelte Kapital in „Build-to-Core“-Projekte unterzubringen. Langfristig sollen damit nachhaltige „Melkkühe“ (Cashcows) geschaffen werden, ohne in den Preiswettbewerb um Bestandsimmobilien im Kernimmobilienbereich eintreten zu müssen. Inländische Investoren begegnen dem intensiven Wettbewerb und den rückläufigen Renditen im Kernsegment derweil mit Projektentwicklungen an weniger nachgefragten Standorten. Das führt zu einem wachsenden Überangebot bei zeitgleich schlechterer Liquidität an einigen dieser Standorte, sodass eine Konsolidierung unter chinesischen Projektentwicklern weiter voranschreiten wird. Diese Entwicklung wird sich durch die sich verschlechternden Finanzierungsbedingungen noch beschleunigen.

Fazit

Der chinesische Immobilienmarkt bleibt eine Herausforderung. Innerhalb Chinas werden die weiter sinkenden Renditen und der starke Wettbewerb die Investoren auch künftig zu alternativen Investitionen treiben. Ausländische Investoren müssen politische Risiken und das im Handelsstreit mit den USA zunehmende Wechselkursrisiko im Blick behalten.



Dirk Hennig

Tel.: +49 30 2636-1162
dirk.hennig@de.pwc.com

Manuel Eichen

Tel.: +49 211 981-1403
manuel.eichen@de.pwc.com

**Prof. Dr. Florian
Hackelberg**

Tel.: +49 30 2636-1044
florian.hackelberg@de.pwc.com

Bond Connect: Beginn einer milliardenschweren Investmentstory

Ein neues gegenseitiges Marktzugangssystem erweitert und erleichtert den Zugang zum chinesischen Kapitalmarkt. Es ermöglicht Investoren auf dem chinesischen Festland und in Übersee, am Anleihemarkt des jeweils anderen zu handeln.

von **Thorsten Gommel, Christian Gürtler und Niklas Storch**

Nachdem der chinesische Aktienmarkt in den letzten Jahren bereits durch die „Stock Connect“-Programme für ausländische Anleger zugänglich gemacht wurde, hat Beijing im Juli 2017 mit der lange erwarteten „Bond Connect“-Regulierung auch die Tore zum lokalen Anleihemarkt geöffnet. Das im Herbst 2018 weiter verbesserte Programm erleichtert zusätzliche Investitionen aus dem Ausland erheblich.

Bereits in der Vergangenheit konnten europäische Asset-Manager in chinesische festverzinsliche Finanzinstrumente investieren. In den älteren Programmen wie dem Renminbi Qualified Foreign Institutional Investor (RQFII) gelten allerdings strikte Restriktionen in Form von Quoten, Produktbeschränkungen oder Auflagen bei Konten und Währungskonvertierungen. Solche Vorgaben beeinträchtigten die Möglichkeiten der Asset-Manager, auf Marktschwankungen zu reagieren, und behinderten damit direkte Investments massiv. Zudem zwang RQFII die Anleger, aufwendige operative Prozesse vor einer Investition zu durchlaufen: von der zeitintensiven Eröffnung eines Kontos über die Beantragung lokaler Währungsquoten bis zur Suche nach Onshore-Clearingstellen mit internationaler Abwicklungskapazität.

Stetige Öffnung des chinesischen Marktes

Seit Beginn der Wirtschaftsreformen im Jahr 1978 wurde der Zugang zum Kapitalmarkt für internationale Investoren langsam einfacher. Um in eine der am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften zu investieren, nahmen Anleger anfangs aufwendige Prozesse und Eintrittshürden in Kauf. Bond Connect und seine Erleichterungen öffnen den chinesischen Kapitalmarkt nun entscheidend.

Abb. 1 Entwicklung der ausländischen Beteiligungen seit Bond Connect



Quelle: Bond Connect Company Limited, 2018. Aus rechnerischen Gründen kann es zu Rundungsdifferenzen kommen.

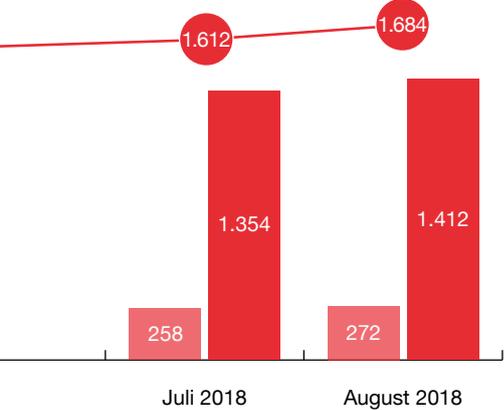


2%

Internationale Anleger halten nur eine von 50 Anleihen.

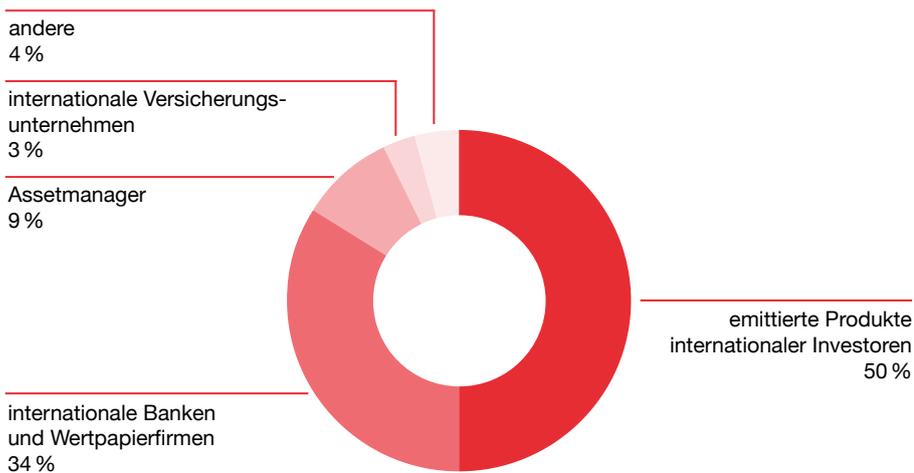
Entsprechend positiv entwickelten sich die ausländischen Investitionen in chinesische Anleiheemissionen (Abb. 1). Die Beteiligungen, die über das Shanghai Clearing House (SHCH) oder die China Central Depository & Clearing (CCDC) abgewickelt wurden, haben sich innerhalb eines Jahres verdoppelt. Bond Connect konnte damit seit seiner Einführung einen Anstieg ausländischer Investments auf circa 1,7 Billionen Yuan (ca. 211 Millionen Euro) verzeichnen.

Der Trend ist positiv, zumal es noch viel Luft nach oben gibt. Während der Anteil ausländischer Anleger in anderen Industrieländern im Schnitt bei ca. 39 Prozent der Anleiheemissionen liegt, werden aktuell lediglich 2 Prozent der chinesischen Anleihen von internationalen Investoren gehalten. Die Aufnahme in internationale Anleiheindizes, die chinesischen Anleihen zuvor aufgrund der Beschränkungen im Marktzugang verwehrt blieb, lässt noch weiteres Wachstum erwarten. Unter anderem ist bereits eine entsprechende Ergänzung des Bloomberg Barclays Global Aggregate Index für den April 2019 geplant.



Bond Connect

Mit Bond Connect gibt es einen neuen Zugangskanal, der es ausländischen Investoren erlaubt, Gelder über Hongkong in die Volksrepublik China fließen zu lassen, und so den Handel mit festverzinslichen Papieren ermöglicht. Dieser Tunnel wird durch ein Joint Venture des China Foreign Exchange Trade System (CFETS) und der Hong Kong Exchanges and Clearing (HKEX) ermöglicht. Erklärtes Ziel der Regierung ist, damit die Direktinvestitionen aus dem Ausland zu erhöhen.

Abb. 2 Anleger, die über Bond Connect investieren

Quelle: Bond Connect Company Limited, 2018

Die erste Phase des Programms startete am 3. Juli 2017 mit dem „Northbound Trading“. Ein „Southbound Trading“, das chinesischen Investoren den Handel mit internationalen Anleihen ermöglichen wird, ist für die Zukunft geplant. Hongkong festigt im Ergebnis seine Rolle als internationales Finanzzentrum und behauptet sich als wichtigster Zugang zu den Finanzmärkten der Volksrepublik China.

Internationale Investoren können durch das neue Marktzugangsprogramm nun in festverzinsliche Produkte mit attraktiven Renditen investieren und gleichzeitig von der schnell wachsenden chinesischen Wirtschaft profitieren. Eine Vielzahl internationaler Investoren nutzt dabei bereits das Angebot der Bond Connect Company Limited (BCCL) und diverser Depotbanken (Custodians). Abbildung 2 stellt die größten Anlegerkategorien dar, die Bond Connect für Investitionen in China zurzeit nutzen.

Bond Connect ist eine Weiterentwicklung des Direct-Modells des chinesischen Interbankenmarkts (China Interbank Market, CIBM). Beiden gemeinsam sind u. a. ähnliche Eigenschaften bei Zahlungsbedingungen und Abwicklungsmethoden. Darüber hinaus bietet Bond Connect einen erheblich vereinfachten Anmeldeprozess und schnellere elektronische Zugangswege. Im Gegensatz zu CIBM Direct ist Bond Connect jedoch nicht mit der Teilnahme am Anleihemarkt in der Volksrepublik China verknüpft, sondern nutzt Hongkong als Eintrittstor. Dadurch gilt Hongkonger Recht, das sich stark an angelsächsischen Normen orientiert. Den größten Vorteil bietet Bond Connect jedoch durch die Abschaffung bisheriger Quoten sowie der staatlichen Investitionsobergrenze, die bei früheren Investitionsprogrammen galten. Dank dieser Neuerungen sind auch keine einheimischen Abwickler (Onshore Settlement Agents) und keine Onshore-Einlagen mehr notwendig. Zusätzlich verbessern sich die Möglichkeiten der Absicherung (Hedging), da die Central Moneymarkets Unit (CMU) mittels einer Nominee-Struktur (eine in Hongkong übliche Art der treuhänderischen Verwahrung) als globale Offshore-Verwahrstelle fungiert. Entsprechend findet – um den strengen Sicherheitsbedürfnissen internationaler Marktteilnehmer entgegenzukommen – die Abwicklung damit außerhalb der Volksrepublik China statt. Bond Connect deckt sowohl den Primär- als auch den Sekundärmarkt ab, erhöht auf diesem Weg die Liquidität und fördert zusätzliches wirtschaftliches Wachstum. So wurden beispielsweise bis April 2018 bereits zehn durch Hypotheken abgesicherte Wertpapiere (Residential Mortgage-Backed Securities, RMBS) und 24 Verbriefungen von Autofinanzierungen (Autokredit-ABS) über Bond Connect am Primärmarkt emittiert.

Die Dynamik des Markts erhöht sich mit der steigenden Zahl an verfügbaren Produkten (aktuell sind es rund 30.000), wobei geplant ist, in naher Zukunft auch alle CIBM-Bonds, Rückkaufvereinbarungen (Repos) und CNY-Derivate zu integrieren. Darüber hinaus unterlagen bisher alle Investitionen chinesischen Vorgaben wie Währungsbegrenzungen und einem fixen Abrechnungszyklus von T + 0 (gleichzeitig). Bond Connect erleichtert nun die tägliche Arbeit von Asset-Managern, da sowohl T + 1 als auch T + 2 als Settlementzyklus möglich sind und sowohl in der chinesischen Offshore-Währung RMB (CNH) als auch in den in China gehandelten Onshore-RMB (CNY) abgerechnet werden kann.

Anleiheprodukte werden weiter ausgebaut

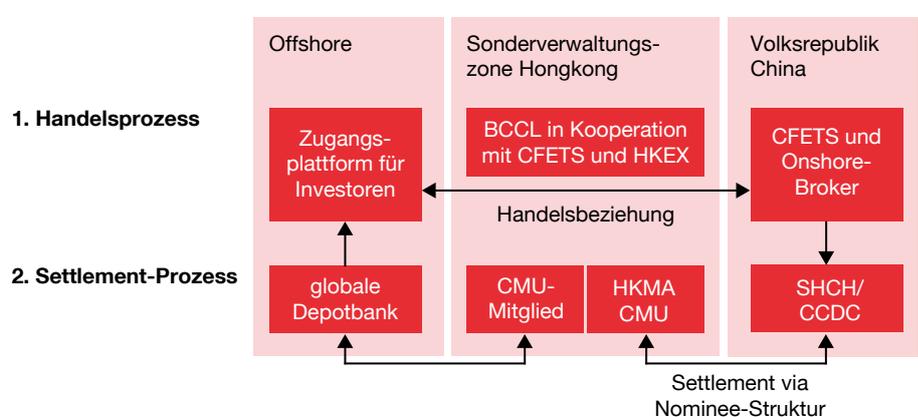
Bond Connect funktioniert im Prinzip sehr einfach: Internationale Investoren handeln chinesische Bonds, die von der CMU in Hongkong mit Nominee-Struktur verwahrt werden. Bei „Northbound-Transaktionen“ handeln internationale Investoren über Tradeweb als anerkannte Zugangsplattform, die eine Verknüpfung zwischen Hongkong und dem CFETS-Bond-Handelssystem in China herstellt. Nach dem Platzierungsprozess beauftragen ausländische Investoren ihre Verwahrstelle mit der Abwicklung über die CMU in Hongkong, die von dort an das CCDC oder das SHCH die Abrechnung (Settlement) instruiert.

Zwei wesentliche Unwägbarkeiten waren bisher das Abwicklungsdatum und das Kreditrisiko. Nachdem im ersten Schritt verschiedene Valuten ermöglicht worden waren, hat CCDC mit der Implementierung einer Übertragung von Wertpapieren bei gleichzeitiger Übertragung des Gegenwerts (Delivery versus Payment, DVP) Ende August 2018 nun auch das Kreditrisiko minimiert. Damit werden zwei von drei Kriterien für die Aufnahme in den Index Bloomberg Barclays Global Aggregate erfüllt und Investitionen von europäischen UCITS-Fonds über Bond Connect wesentlich erleichtert. Zu klären sind dagegen noch einige steuerrechtliche Fragen.

i

Abbildung 3 stellt dar, wie Investoren chinesische Anleihen handeln können und wie der Abwicklungsprozess abläuft, wenn die Anleihen verfügbar sind. Die Gegenüberstellung verdeutlicht, wie einfach der Prozess im Vergleich zu den bisherigen Alternativen ist und wie sehr Bond Connect die Funktion Hongkongs als Abwicklungs- und Verwahrstelle stärkt.

Abb. 3 Das Geschäftsmodell „Northbound“



BCCL	Bond Connect Company Limited	CMU	Central Moneymarket Unit
CCDC	China Central Depository and Clearing	HKEX	Hong Kong Exchange and Clearing
CFETS	China Foreign Exchange Trade Center	HKMA	Hong Kong Monetary Authority
		SHCH	Shanghai Clearing House

Quelle: Bond Connect Company Limited, 2018

Die Vorteile liegen auf der Hand: Das neue Marktzugangssystem vereinfacht die Eingliederung (das Onboarding). Es gibt keine Quoten mehr und es gelten internationale Rechtsstandards. Die Eigentümerstruktur wurde verbessert und die Übertragung von Wertpapieren bei gleichzeitiger Übertragung des Gegenwerts (DVP) geschieht in Echtzeit. Bond Connect ist darüber hinaus eine globale Zugangsplattform, die obendrein eine Bündelung von Aufträgen (Block Trading) ermöglicht.

Ausländischen Anleger können in mehrfacher Hinsicht von Bond Connect profitieren. Allein aufgrund der Größe und der wirtschaftlichen Bedeutung der Volksrepublik China weltweit sollten chinesische Anleihen in jeder globalen Anlagestrategie berücksichtigt werden. Vor allem durch die Einbeziehung Chinas in den Bloomberg Barclays Global Aggregate Index sind weitere Finanzströme nach China zu erwarten. Nach Schätzungen von BCCL könnten diese bis zu 1 Billion US-Dollar betragen und so ein neues Rekordhoch an ausländischen Mittelzuflüssen markieren. Insgesamt werden 386 chinesische Anleihen mit einer Gewichtung von rund 5,5 Prozent in den Index integriert. Darüber hinaus gibt es Stellungnahmen von Bloomberg, nach denen chinesische Bonds auch in weitere Indizes wie den Bloomberg Barclays Global Treasury Bond Index aufgenommen werden sollen. Als Ergebnis wäre mit weiteren Zuflüssen zu rechnen.

Trotz verbesserter Handelsbedingungen darf bei der Asset-Allocation der Einfluss anderer wesentlicher Faktoren (wie etwa die politische Entwicklung) nicht vernachlässigt werden. Ungeachtet dessen eröffnet Bond Connect den chinesischen Markt für Anleihen erheblich.

PwC unterstützt Sie gern dabei, Bond Connect als Zugang in den chinesischen Anleihemarkt für Ihre Investments zu nutzen. Wir bieten unsere Dienstleistungen weltweit an und verfügen über große Industrieerfahrung im Asset- und Wealth Management. Unsere themen- und bereichsübergreifenden Teams unterstützen Sie von der strategischen Entscheidung bis zur erfolgreichen Umsetzung (Strategy to Execution). Unsere Experten interagieren mit Aufsichtsbehörden, Depotbanken und Clearinghäusern rund um die Welt. Sie kennen die lokalen Rahmenbedingungen und können die Prozesse übergreifend optimieren.

i



Thorsten Gommel

Tel.: +49 69 9585-2050
thorsten.gommel@pwc.com

Christian Gürtler

Tel.: +49 89 5790-6830
christian.guertler@pwc.com

Niklas Storch

Tel.: +49 69 9585-2227
niklas.storch@pwc.de

Studie analysiert China als Markt für Schweizer Unternehmen

Seit 2010 ist China für die Schweiz der wichtigste Handelspartner in Asien – und drittichtigster Handelspartner hinter der EU und den USA. Zur Vertiefung der Handelsbeziehungen haben die beiden Staaten 2014 ein Freihandelsabkommen abgeschlossen. Während der Umsatz, den China 2016 mit seinen wichtigsten Handelspartnern erzielte, sank, legte der Handel mit der Schweiz weiter zu.

Vor diesem Hintergrund hat PwC Schweiz Unternehmen zu verschiedenen Aspekten der Beziehungen zwischen China und der Schweiz befragt. Ziel der Studie ist, die Geschäftsaktivitäten Schweizer Firmen in China zu beleuchten und zu interpretieren – besonders vor dem Hintergrund aktueller Marktentwicklungen. Ist ein positiver Effekt des Handelsabkommens spürbar? Welche China-Strategie verfolgen Schweizer Unternehmen?

Alles Wichtige erfahren Sie in der Ausgabe Frühjahr 2019 Ihres *China Compass*.



Stefan Schmid

Tel.: +41 58 792-4482

stefan.schmid@ch.pwc.com

Gewinnausschüttungen: Erfordernisse und Besonderheiten bei ausländischen Personengesellschaften

Neue Rundschreiben der Steuerbehörde eröffnen Gestaltungsmöglichkeiten. An Beispielen erläutern unsere Experten die Besteuerung von Gewinnausschüttungen und die Besonderheiten bei der Nutzungsberechtigung sowie beim Einbezug deutscher Personengesellschaften.

von **Sarah Oemmelen und Alexander Prautzsch**

Am 28. März 2014 haben Deutschland und China ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) abgeschlossen, angewandt wird es seit Anfang 2017. Für Gewinnausschüttungen von China nach Deutschland sieht es unter bestimmten Voraussetzungen eine von 10 auf 5 Prozent reduzierte Quellensteuer vor.

Am 3. und 9. Februar 2018 hat die oberste Steuerbehörde in China (State Administration of Taxation, SAT) die Rundschreiben 9 und 11 (SAT Public Notice [2018] Nr. 9 und Nr. 11) veröffentlicht und damit weitere Interpretationshilfen zum Status eines Nutzungsberechtigten und einer ausländischen Personengesellschaft gegeben.

Voraussetzungen

Nach Artikel 10 Nummer 2 des DBA sind Begrenzungen für die chinesischen Quellensteuersätze vorgesehen, darunter eine generelle Beschränkung der Quellensteuer auf 10 Prozent – was aktuell auch dem auf nationaler Grundlage erhobenen Satz entspricht – sowie eine spezielle Begrenzung auf 5 Prozent, wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind. Dazu gehören vor allem die folgenden drei:

- Der Dividendenempfänger ist Nutzungsberechtigter der Dividenden,
- er ist eine Gesellschaft, jedoch keine Personengesellschaft, und
- er ist zu mindestens 25 Prozent direkt am Kapital der ausschüttenden Gesellschaft beteiligt.



Detailliert dargestellt wird das Rundschreiben 9 im Beitrag „Nutzungsberechtigung: Neue Richtlinien erhöhen Klarheit“ (*China Compass*, Sommer 2018)

Definition des Nutzungsberechtigten

Rundschreiben 9 definiert Nutzungsberechtigte grundsätzlich als Personen, die Eigentum und Kontrolle über die Einkünfte oder die den Einkünften zugrunde liegende Rechte innehaben oder über Vermögensgegenstände verfügen. Der Status als Nutzungsberechtigter ist im Rahmen einer Gesamtbewertung aller Umstände auf Basis bestimmter Faktoren zu prüfen.



Für Gewinnausschüttungen sind die folgenden Faktoren relevant, die sich gegebenenfalls negativ auf die Beurteilung des Status auswirken sollen:

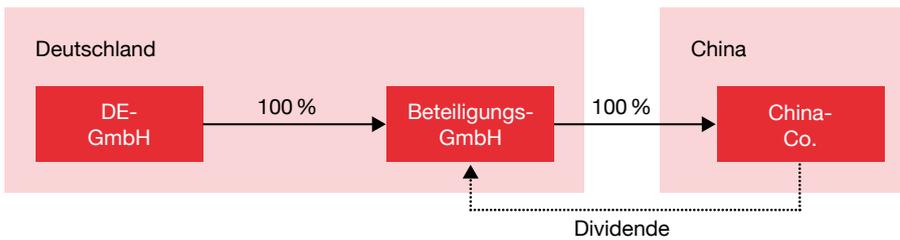
- Die beantragende Gesellschaft, die als Nutzungsberechtigter qualifiziert werden möchte, soll nicht dazu verpflichtet sein, 50 Prozent oder mehr der erhaltenen Dividenden innerhalb von zwölf Monaten an eine andere Gesellschaft in einem Drittland auszuführen. Hierunter fallen Zahlungszusagen ebenso wie faktische Zahlungen, die ohne vertragliche Verpflichtung geleistet wurden.
- Die beantragende Gesellschaft soll eigenen substanziellen Geschäftsaktivitäten nachgehen. Solche Aktivitäten schließen Produktion, Vertrieb, Management und andere substanzielle Aktivitäten ein. Ob substanzielle Geschäftsaktivitäten vorliegen, soll anhand der von der Gesellschaft tatsächlich übernommenen Funktionen und Risiken beurteilt werden. Das Halten und Managen von Investments kann grundsätzlich eine substanzielle Geschäftsaktivität sein, wobei unwesentliche Aktivitäten unbeachtet bleiben.
- Der Ansässigkeitsstaat der beantragenden Gesellschaft soll die Gewinnausschüttung nicht von der Besteuerung ausnehmen oder nur mit einem sehr niedrigen Effektivsatz besteuern.

Darüber hinaus sieht die SAT drei Ausnahmeregelungen vor. Das vereinfachte Beispiel erläutert das näher.

Beispiel 1

Im vorliegenden Fall verfügt die in Deutschland ansässige DE-GmbH über 100 Prozent der Anteile an der deutschen Beteiligungs-GmbH, die wiederum 100 Prozent der Anteile an der chinesischen China-Co. hält. Die DE-GmbH hat einen eigenen Geschäftsbetrieb, die Beteiligungs-GmbH ist eine Holdinggesellschaft ohne Substanz. Die China-Co. möchte nun Dividenden an die Beteiligungs-GmbH ausschütten. Was gilt es zu beachten?

Abb. 1 Beispiel 1



Die Dividenden können nach Artikel 10 Nr. 2 des DBA mit chinesischer Quellensteuer besteuert werden. Die Höhe der Quellensteuer beträgt regelmäßig 10 Prozent, falls nicht die Voraussetzungen für eine Reduzierung auf 5 Prozent kumulativ erfüllt sind. Die dividendenempfangende Beteiligungs-GmbH (nicht Personengesellschaft) ist zu mehr als 25 Prozent direkt an der China-Co. beteiligt. Ihre Qualifikation als Nutzungsberechtigte dürfte schwerfallen, da die Beteiligungs-GmbH keine eigenen geschäftlichen Aktivitäten entfaltet, mithin also eine reine Papiergesellschaft ist. Zu erwägen wäre, ob für die Beteiligungs-GmbH alternativ Ausnahmeregeln greifen, die zu einer reduzierten chinesischen Besteuerung führen.

„Safe Harbor“-Regelung wird ausgeweitet

Rundschreiben 9 hat den Adressatenkreis für die „Safe Harbor“-Regelung von börsennotierten Unternehmen auf Regierungsinstitutionen sowie natürliche Personen ausgeweitet. Der Status des Nutzungsberechtigten kann daher direkt unterstellt werden, wenn der Dividendenempfänger entweder

- eine Regierungsinstitution des DBA-Vertragsstaats,
- eine im DBA-Vertragsstaat börsennotierte und ansässige Gesellschaft oder
- eine im DBA-Vertragsstaat ansässige natürliche Person ist.

Gesellschaften, deren Anteile zu 100 Prozent direkt oder indirekt von einer oder mehreren der genannten Personen gehalten werden, können auch direkt als Nutzungsberechtigter qualifiziert werden, wenn alle die indirekte Beteiligung vermittelnden Anteilseigner entweder in China oder im DBA-Vertragsstaat ansässig sind. Insoweit könnte die Qualifizierung der Beteiligungs-GmbH über die „Safe Harbor“-Regelung zum Beispiel dann erreicht werden, wenn die DE-GmbH von einer oder mehreren natürlichen Personen gehalten wird, die steuerlich alle in Deutschland ansässig sind. Diese Ansässigkeit wäre für alle Personen – also auch die DE-GmbH und die Beteiligungs-GmbH – über eine Ansässigkeitsbescheinigung nachzuweisen.

„Same Country“-Regelung

Eine weitere Möglichkeit für die Beteiligungs-GmbH, wie ein Nutzungsberechtigter behandelt zu werden, bietet die „Same Country“-Regelung. Für die Anwendung müssen folgende Bedingungen erfüllt sein:

- Die beantragende Gesellschaft hat einen Anteilseigner, der im gleichen DBA-Vertragsstaat ansässig ist,
- der Anteilseigner hält direkt oder indirekt eine Beteiligung von 100 Prozent am Kapital der beantragenden Gesellschaft, und
- der Anteilseigner erfüllt die Voraussetzungen für die Qualifikation als Nutzungsberechtigter.

Mit Blick auf die Beteiligungs-GmbH könnte man argumentieren, die ebenfalls in Deutschland ansässige DE-GmbH, die direkt 100 Prozent der Beteiligungs-GmbH hält, erfülle auch die Voraussetzungen für die Nutzungsberechtigung: Sie führt

annahmegemäß einen eigenen substanzstarken Geschäftsbetrieb und hat augenscheinlich auch keine Verpflichtung, erhaltene Dividenden in kurzer Zeit weiter auszuzahlen. Insoweit könnte der Nachweis der Nutzungsberechtigung für die Beteiligungs-GmbH auch über die „Same Country“-Regelung gelingen.

„Same Treaty Benefit“-Regelung

Für Fälle, in denen der oben genannte Anteilseigner, der direkt oder indirekt zu 100 Prozent Eigentümer der beantragenden Gesellschaft ist, nicht im gleichen DBA-Vertragsstaat ansässig ist, sieht die „Same Treaty Benefit“-Regelung einen ähnlichen Durchgriff wie die „Same Country“-Regelung vor. Dafür müssen zusätzlich die folgenden zwei Voraussetzungen erfüllt sein:

- Das DBA zwischen China und dem Ansässigkeitsstaat des genannten Anteilseigners sieht eine gleichwertige oder sogar bessere steuerliche Behandlung vor als das DBA zwischen China und dem Ansässigkeitsstaat der beantragenden Gesellschaft, und
- alle die indirekte Beteiligung vermittelnden Anteilseigner sind in einem Staat ansässig, dessen DBA mit China eine gleichwertige oder sogar bessere steuerliche Behandlung vorsieht als das DBA zwischen China und dem Ansässigkeitsstaat der beantragenden Gesellschaft.

„Same Country“- und „Same Treaty Benefit“-Regelung bieten Gestaltungsmöglichkeiten

Da die DE-GmbH im gleichen DBA-Vertragsstaat ansässig ist wie die Beteiligungs-GmbH, kann im Beispielfall die „Same Treaty Benefit“-Regelung nicht angewandt werden. Anders sähe es aus, wenn statt der Beteiligungs-GmbH zum Beispiel eine leere Holding Company in Hongkong zwischengeschaltet worden wäre. Da beide DBAs (China/Deutschland sowie China/Hongkong) einen auf 5 Prozent reduzierten Quellensteuersatz unter den gleichen Voraussetzungen vorsehen, könnte in diesem Fall die „Same Treaty Benefit“-Regelung grundsätzlich angewandt werden.

Qualifizierung ausländischer Personengesellschaften

Nach Artikel 5 Nr. 2 des Rundschreibens 11 sollen ausländische Personengesellschaften mit Einkommen in China – etwa Dividendeneinkünften aus Beteiligungen an chinesischen Gesellschaften – in China als nicht ansässige Körperschaftsteuerpflichtige angesehen werden. Insoweit sind die Regelungen zur Quellensteuer anzuwenden.

DBA-Schutz wird der ausländischen Personengesellschaft für ihre Einkünfte in China jedoch nur gewährt, wenn sie

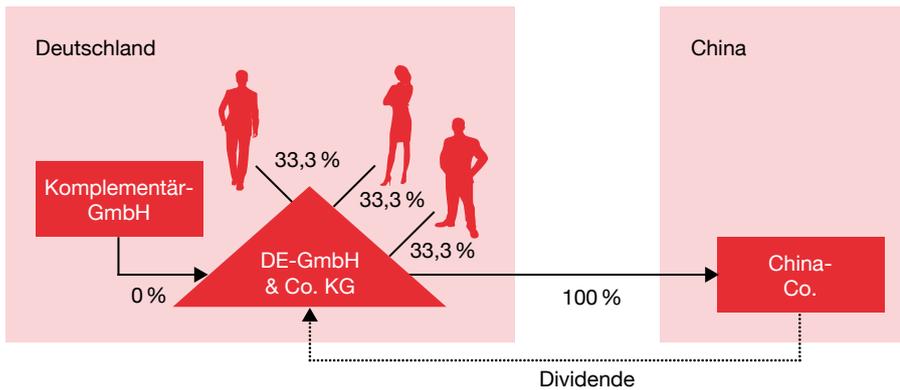
- entweder im DBA-Vertragsstaat ansässig ist oder
- das DBA explizit Schutz für ausländische Personengesellschaften regelt, die nicht im DBA-Vertragsstaat ansässig sind.

Mit Blick auf das DBA China/Deutschland fällt auf: Der DBA-Schutz bei Dividenden für Personengesellschaften als Anteilseigner wurde sogar explizit ausgenommen. Auch sollte der Nachweis der Ansässigkeit einer Personengesellschaft in Deutschland wegen ihrer steuerlich transparenten Natur mangels Ansässigkeitsbescheinigung schwerfallen. Insoweit dürfte Rundschreiben 11 deutschen

Personengesellschaften mit Beteiligungen an chinesischen Kapitalgesellschaften mit Blick auf die Quellensteuervergünstigung auf Dividenden einen klaren Riegel vorgeschoben haben.

Das in Abbildung 2 dargestellte Beispiel verdeutlicht den Zusammenhang.

Abb. 2 Beispiel 2



Beispiel 2

Betrachten wir zuerst den Fall einer deutschen Personengesellschaft in Form einer GmbH & Co. KG, die eine 100-prozentige Beteiligung an einer chinesischen Tochtergesellschaft hält. Die Gesellschafter der DE-GmbH & Co. KG sind drei zu gleichen Teilen beteiligte natürliche Personen sowie eine Komplementär-GmbH. Die DE-GmbH & Co. KG führt einen eigenen substanzstarken Geschäftsbetrieb in Deutschland. Die China-Co. möchte nun eine Dividende an die DE-GmbH & Co. KG ausschütten.

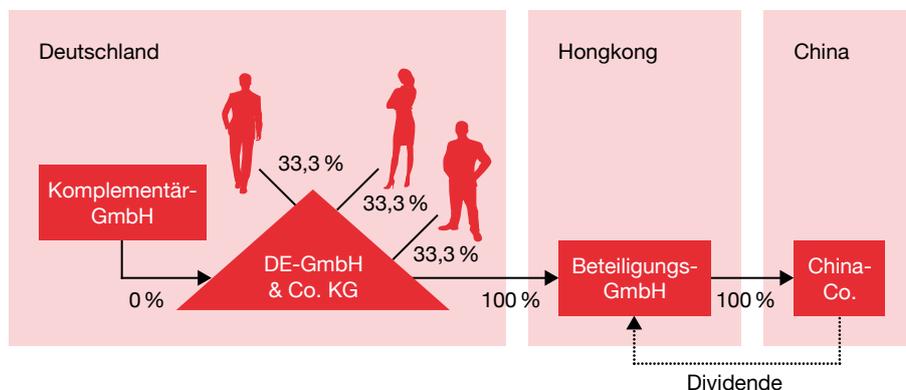
Fraglich ist, ob die DE-GmbH & Co. KG in den Genuss der ermäßigten Quellensteuer nach Artikel 10 DBA in Höhe von 5 Prozent kommen kann. Das wäre der Fall, wenn die DE-GmbH & Co. KG – neben der Erfüllung einer Reihe anderer Kriterien – eine Gesellschaft, jedoch keine Personengesellschaft wäre. Nach Rundschreiben 11 wäre daher eine Begünstigung nur möglich, wenn für die DE-GmbH & Co. KG in Deutschland eine steuerliche Ansässigkeitsbescheinigung erwirkt würde. Das ist wegen der steuertransparenten Natur der KG unwahrscheinlich. Damit kommt es auch auf die Prüfung der Nutzungsberechtigung für die KG nicht mehr an. Sehr wahrscheinlich ist chinesische Quellensteuer in Höhe von 10 Prozent zu erheben.

Beispiel 3

Da bereits die direkte Beteiligung einer Personengesellschaft an der China-Co. zum Versagen der reduzierten Quellensteuer führt, wird nun eine Beteiligungs-Co. mit Sitz in Hongkong zwischengeschaltet. Die Beteiligungs-Co. unterhält keinen eigenen Geschäftsbetrieb. Was ist in diesem Fall zu beachten?

Um in den Genuss der reduzierten Quellensteuer zu kommen, muss im vorliegenden Fall die Beteiligungs-Co. Nutzungsberechtigter der Dividende sein. Da die Beteiligungs-Co. jedoch über keinen eigenen Geschäftsbetrieb verfügt, wird sie von der chinesischen Finanzverwaltung aller Voraussicht nach nicht als Nutzungsberechtigter anerkannt. Sie wird dementsprechend bei einer solchen Struktur nicht zu einer vergünstigten Quellenbesteuerung führen, es sei denn, eine der drei Ausnahmeregelungen ist anwendbar.

Abb. 3 Beispiel 3



Grundsätzlich könnte die Anwendung der „Same Treaty Benefit“-Regelung in Betracht kommen, da die Beteiligungs-Co. und die DE-GmbH & Co. KG nicht im gleichen DBA-Vertragsstaat ansässig sind. Im vorliegenden Fall ist die DE-GmbH & Co. KG tatsächlich unmittelbarer 100-prozentiger Anteilseigner an der Beteiligungs-Co. und führt einen substanzstarken eigenen Geschäftsbetrieb. Darüber hinaus sehen sowohl das DBA China/Deutschland als auch das zwischen China und Hongkong unter den gleichen Bedingungen eine Reduzierung der Quellensteuer auf Dividenden auf 5 Prozent vor. Jedoch setzt Rundschreiben 9 die Ansässigkeit der DE-GmbH & Co. KG voraus, die durch eine steuerliche Ansässigkeitsbescheinigung nachzuweisen ist. Insoweit wird die Anwendung der „Same Treaty Benefit“-Regelung sehr wahrscheinlich nicht gelingen.

Alternativ könnte die Anwendung der „Safe Harbor“-Regelung infrage kommen, die in diesem Fall den Blick auf die natürlichen Personen unter den Anteilseignern wirft. Die Gesellschafter der Beteiligungs-Co. sind die natürlichen Personen A, B und C. Zusammen halten sie 100 Prozent der Anteile an der DE-GmbH & Co. KG und damit indirekt an der Beteiligungs-Co. Schädlich ist jedoch, dass die natürlichen Personen in einem anderen DBA-Vertragsstaat ansässig sind als die beantragende Beteiligungs-Co. Daher dürfte die Anwendung der „Safe Harbor“-Regelung im genannten Fall scheitern.

Abweichend davon könnte man die Frage aufwerfen, ob statt der Beteiligungs-Co. in Hongkong möglicherweise eine Beteiligungs-GmbH mit Ansässigkeit in Deutschland die Anwendung der „Safe Harbor“-Regelung ermöglichen würde. In diesem Fall wären jedoch wieder die steuerlichen Ansässigkeiten der die indirekte Beteiligung vermittelnden Gesellschaften, hier also der DE-GmbH & Co. KG, nachzuweisen. Auch die Anwendung der „Same Country“-Regelung könnte am fehlenden Nachweis über die steuerliche Ansässigkeit der DE-GmbH & Co. KG scheitern. Daher erweist sich auch die indirekte Einschaltung einer Personengesellschaft mit Blick auf den DBA-Vorteil bei Dividenden als problematisch. Für die Beteiligungs-Co. oder die Beteiligungs-GmbH bleibt, einen eigenen substanzstarken Geschäftsbetrieb aufzubauen.

Fazit

Deutsche Unternehmen, denen sowohl eine chinesische Tochterkapitalgesellschaft als auch eine deutsche Personengesellschaft angehören, sollten das Thema der Gewinnrepatriierung aus ihrer chinesischen Tochtergesellschaft mit Blick auf die neuen Rundschreiben 9 und 11 neu bewerten. Mit hoher Wahrscheinlichkeit als problematisch einzustufen sind sowohl das direkte Halten von chinesischen Beteiligungen durch eine deutsche Personengesellschaft als auch das indirekte Halten durch eine „substanziöse“ Zwischengesellschaft. Ohne die geforderte steuerliche Ansässigkeitsbescheinigung dürfte es für solche Fälle in Zukunft sehr schwierig werden, die Quellensteuer auf 5 Prozent zu reduzieren.

Umhängungen in den Kapitalgesellschaften können Abhilfe schaffen

Abhilfe könnten Umschichtungen oder Umhängungen in substanzstarke Kapitalgesellschaften oder Kapitalgesellschaften schaffen, die gemäß den genannten Ausnahmeregelungen von der Substanz übergeordneter Anteilseigner profitieren können. Mögliche Zielstrukturen wären jedoch nicht nur hinsichtlich ihrer DBA-Sicherheit intensiv zu prüfen. Auch mögliche steuerliche Folgen der Umhängung an sich müssten in die Restrukturierungsüberlegungen mit einbezogen werden.



Alexander Prautzsch

Tel.: +86 21 2323-3375

alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Sarah Oemmelen

Tel.: +86 21 2323-1240

sarah.se.oemmelen@cn.pwc.com

Neues Gesetz reguliert Onlinehandel ab 2019

Der chinesische Gesetzgeber hat Ende August 2018 ein Gesetz verabschiedet, das den aufstrebenden Onlinehandel (E-Commerce) gezielter regulieren soll und zum 1. Januar 2019 in Kraft treten wird. Vorab hier die wichtigsten Inhalte auf einen Blick.

Das neue Gesetz soll nach Angaben eines Sprechers der chinesischen Regierung, „die Rechte und Interessen aller am Onlinehandel teilnehmenden Parteien schützen“ und „die Marktordnung aufrechterhalten“. Alle Onlinehändler und Betreiber von Handelsplattformen sind verpflichtet, diese Vorgaben zu erfüllen.

Das Gesetz soll die Rechte und Interessen der Endverbraucher, ihre personenbezogenen Daten, das geistige Eigentum und die Umwelt schützen. Außerdem soll es die Cybersicherheit erhöhen.

Die neuen Regularien beziehen sich auf Verträge zur Streitbeilegung und Haftung im Zusammenhang mit E-Commerce. Betroffen sind u. a. die Betreiber von E-Commerce-Plattformen, Händler auf E-Commerce-Plattformen und alle Parteien, die auf ihren eigenen Websites oder über andere Webdienste Geschäfte tätigen. Dies sind nicht nur bekannte Endverbraucherplattformen wie Taobao von Alibaba, sondern auch der Warenverkauf über soziale Netzwerke, darunter über die beliebte WeChat-App. Das E-Commerce-Law nimmt insbesondere die Plattformbetreiber in die Pflicht und stärkt den Schutz der Endverbraucher.

E-Commerce-Unternehmen mit marktbeherrschender Stellung ist es verboten, den Wettbewerb auszuschließen oder einzuschränken. Plattformbetreiber, die den Wettbewerb auf ihren Plattformen unangemessen einschränken, müssen mit Strafen in Höhe von bis zu 2 Millionen Yuan rechnen. Solche Strafen können auch gegen Betreiber verhängt werden, die es versäumen, die notwendigen Schritte gegen die Verletzung des Rechts auf geistiges Eigentum durch Händler auf ihren Plattformen einzuleiten. Das betrifft alle Verstöße, die ihnen bekannt sind oder bekannt sein müssten. Parteien, die grenzüberschreitenden Onlinehandel betreiben, müssen darüber hinaus die Gesetze und Verwaltungsvorschriften für die Ein- und Ausfuhr berücksichtigen.

Von 2016 auf 2017 stieg der Umsatz im grenzüberschreitenden Onlinehandel um 80,6 Prozent auf 90,24 Milliarden Yuan. Ähnlich stark wie die Zahl der Geschäfte nahm auch die Anzahl der Beschwerden zu. Gegenstand der meisten Beanstandungen waren Produkte wie Milch, Milchpulver und andere Lebensmittel sowie Windeln, Präparate zur Gesundheitspflege und Kosmetika.

Das Gesetz fordert die staatlichen Organe auf, Maßnahmen zu ergreifen, um umweltfreundliche Verpackungen (z. B. Ökoverpackungen), Lagerungsmöglichkeiten und Transporte im Onlinehandel zu unterstützen und zu fördern.

Weitere Informationen erhalten Sie in der Ausgabe Frühjahr 2019.

Quelle: xinhuanet.com (31. August 2018)



Christian König

Tel.: +86 21 2323-5252

christian.konig@cn.pwc.com

China, Europa und die Welt ohne globale Führung (G-Zero)

Was bedeutet es eigentlich, in einer Welt ohne globale Führung zu leben? Wohin steuert die Europäische Union? Welche Auswirkungen haben die „America first“-Politik und Chinas Initiative Belt & Road auf die zukünftige Weltordnung? Geopolitische Gedanken zur G-Zero-Welt.

von **Dr. Katja Banik**

Donald Trump an der Spitze der USA, das Megaprojekt Belt and Road Initiative (BRI) und – als Sinnbild der europäischen Identitätskrise – die Entscheidung Großbritanniens, die Europäische Union zu verlassen, sind nur drei Beispiele für radikale Wendungen der jüngsten Zeit in unserer globalisierten Welt.

Während der amerikanische Präsident die „America first“-Politik weiter vorantreibt, Strafzölle auf chinesische Importe eingeführt und dadurch einen massiven Handelskonflikt ausgelöst hat, festigen sich in China die autoritären politischen Strukturen. Die Machtbefugnisse Xi Jinpings wurden ausgeweitet. Er ist der „President of all“ und um ihn gibt es – wie auch wieder um Mao Zedong – einen ausgeprägten Personenkult. Durch die Einführung des Sozialkreditsystems (China Social Credit System, CSC) sollen die Chinesen in allen Lebensbereichen bewertet und klassifiziert werden. Von der Kreditwürdigkeit über das soziale bis zum politischen Verhalten: Alles wird erfasst. Eine solche totale Überwachung erinnert an das Instrumentarium des „Großen Bruders“, das George Orwell in seinem Roman „1984“ beschreibt.

Als wäre das alles nicht genug, steckt die Europäische Union (EU) in einer existenziellen Krise. Es mangelt also nicht an geopolitischen Herausforderungen und uns erwarten spannende Zeiten.

G2 und multipolare Welt

Globalisierung, das heißt der grenzüberschreitende Austausch von Personen, Waren, Dienstleistungen und Kommunikation, gab es bereits in der Antike. Von neuer Qualität ist allerdings die zunehmende wechselseitige Abhängigkeit der verschiedenen Akteure. Staaten, global agierende Unternehmen, internationale Institutionen und Nichtregierungsorganisationen sind eng miteinander verbunden. Da vielen Akteuren das nicht bewusst ist, sind ihre politischen Antworten auf die Globalisierung, sprich: ihre Internationalisierungsstrategien, oft weder abgestimmt noch im Einklang miteinander.

Die Welt ohne globale Führung ist eine Welt im Chaos, in der jedes Land und jede Region versucht, die eigenen Interessen durchzusetzen, und dabei auch Nachteile für andere Länder in Kauf nimmt. Da auf Dauer aber kein Land und keine Region allein in der Lage ist, eine weltweit führende Rolle einzunehmen, bleibt die Frage: Wie lange wird diese Welt im Chaos ohne eine globale Führung bestehen? Sind wir auf dem Weg in eine G-2-Welt, in der alles davon abhängt, wie sich die Beziehungen zwischen den USA und China entwickeln, und in der sich speziell die EU ein- und unterordnen muss?



Wünschenswert ist eine Welt der Kooperation (Banik 2016, 22), der friedlichen Multipolarität, in der die unterschiedlichen Akteure im Wettbewerb miteinander agieren, aber ganz im Sinn der globalen Komplementarität. Eine neue kosmopolitische Weltordnung (Nida-Rümelin 2017, 178), in der internationale Standards etabliert und gesichert sind und militärische Konflikte vermieden werden – eine Welt, in der vor allem Europa die Chance hat, sich strategisch zu definieren und sich gegenüber den USA und China neu auszurichten.

Nach einer kurzen geopolitischen Einführung betrachtet dieser Beitrag die Auswirkungen der „China first“- und der „America first“-Politik auf die EU. Das Fazit geht dann auf die Wichtigkeit ein, Vielfalt als Mehrwert zu betrachten und vor allem für die EU ganz nach Jacques Ancel, einem wichtigen Vertreter der französischen Geopolitik, eine „identité de cœur“ (Identität des Herzens) zu kultivieren.

Alles ist Geopolitik

Die Geopolitik ist ein multidisziplinärer wissenschaftlicher Ansatz, der die Beziehung zwischen Macht und Raum analysiert. Danach haben alle politischen Entscheidungen und wirtschaftlichen Strategien das Ziel, Macht und Einfluss innerhalb eines bestimmten geografischen Raums auszufüllen. Aktuell und auf absehbare Zeit ist Eurasien geopolitisch betrachtet von großer Bedeutung. Dies zeigt sich auch in Chinas BRI. Obwohl die wechselseitige Abhängigkeit der verschiedenen Akteure dringend eine Abstimmung erfordert, um gemeinsam die globalen Herausforderungen zu meistern, beherrscht der Konkurrenzgedanke die aktuelle Weltordnung.



Zentrale globale Herausforderungen

- Klimawandel und Folgen
- demografischer Wandel
- zunehmende Urbanisierung
- Wettbewerb um die weltweiten Rohstoffvorkommen
- gerechte Verteilung der Nahrungsmittel und Zugang zu Trinkwasser
- internationaler Terrorismus und Cyberterrorismus

Durch die Globalisierung und die damit verbundene Deterritorialisierung haben sich transnationale Kräfte entwickelt, wie internationale Organisationen, Interessen- oder Lobbyverbände und global agierende Unternehmen. Diese transnationalen Akteure agieren außerhalb des nationalen rechtsstaatlichen Kontextes und unabhängig von ihm. Grenzen und die damit verbundenen Kontrollmechanismen verschwinden. Die politische Ordnung der nach innen und außen souveränen Nationalstaaten nach dem Westfälischen Modell und die transnationalen Kräfte agieren in wechselseitiger Opposition. Zusätzlich werden auch die negativen Auswirkungen der Globalisierung bewusster von der Bevölkerung wahrgenommen. Zu nennen sind hier unter anderem intransparente Kapitalflüsse, die weltweite Wirtschaftskriminalität, Korruption, Geldwäsche, konstante defizitäre Handelsbilanzen, gnadenloser Wettbewerb und die Ausbeutung der weltweiten Rohstoffvorkommen. Die globalisierte Welt produziert Gewinner und Verlierer. Damit sinkt das Vertrauen in die politische Elite seitens der Bevölkerung der betroffenen Verliererländer oder -regionen, zu denen auch Mitgliedsstaaten der EU gehören. Die Folge sind soziale Konflikte, politische Verdrossenheit der Bevölkerung und das Infragestellen der Effizienz der aktuellen politischen demokratischen Systeme und Institutionen. Wenn man China betrachtet, sind dann folglich autoritäre Strukturen die bessere Antwort auf die globalen Herausforderungen? Das wäre ein Trugschluss.

Unsere Weltordnung, die eine Folge des Zweiten Weltkriegs ist, hat ausgedient. Die aktuellen internationalen Institutionen sind den globalen Herausforderungen nicht mehr gewachsen. Die Frage, welche Weltordnung sich zukünftig entwickeln wird, hängt von geopolitischen Strategien ab, speziell von denen Chinas, der EU und der USA.

Chinas Metastrategie

Welche Konsequenzen hat BRI für Europa und für die europäischen Unternehmen? Sicherlich bietet dieses gigantische Infrastrukturprojekt durchaus Chancen für die EU, aber es ist und bleibt ein chinesisches Projekt, das ausschließlich den chinesischen Interessen dient. Mit dem Ausbau werden in erster Linie die Transportwege kontrolliert und gesichert, um Rohstoffe, vor allem aus Afrika, zu den Produktionsstätten in China zu bringen. Dem gleichen Zweck dient der Ausbau der Eisenbahnlinien, Straßen und Hafenanlagen in den Staaten, die am „Belt and Road“ liegen. Von ihm profitiert zwar die jeweilige lokale Wirtschaft, der Ausbau erhöht aber gleichzeitig die wirtschaftliche und politische Abhängigkeit dieser Länder von China. Diese Infrastrukturprojekte werden durch chinesische Kredite finanziert, im Gegenzug sichert sich China den ungehinderten Zugang zu wichtigen Rohstoffvorkommen. Auch auf die Beschäftigung in den BRI-Ländern haben diese Projekte oft keine positiven Auswirkungen, da die meisten Arbeiter auf den Großbaustellen Chinesen sind. Somit wird die Arbeitslosenquote in China gering gehalten.

Auch militärisch hat BRI erhebliche Auswirkungen. Personell gesehen verfügt die Volksrepublik China über die stärkste Armee der Welt. Diese Armee ist ohne Weiteres in der Lage, die Bauprojekte sowie Transportwege (Land/See) zu überwachen.

Auf diese Weise erweitert BRI auch den militärischen Machtbereich Chinas und forciert weiter die Modernisierung der chinesischen Streitkräfte. Chinas Sicherheitsstrategie hat sich verändert. Die Armee entwickelt sich von einer Land- zu einer militärischen Seemacht. 2017 hat die chinesische Volksbefreiungsarmee ihre erste Auslandsbasis in Djibouti eröffnet. Darüber waren nicht nur Frankreich und die USA beunruhigt, sondern vor allem Indien.

Entwickelt sich BRI zu einem „white elephant project“?

Zusätzlich hat BRI noch eine sehr starke ideologische Komponente. Für die chinesische Regierung haben nationale Einheit und Stabilität oberste Priorität. Die wirtschaftliche Öffnung Chinas seit dem Jahr 1978, die von der westlichen Industrie mit Wohlwollen begleitet und unterstützt wurde, diente in erster Linie dazu, soziale Konflikte innerhalb der chinesischen Bevölkerung zu vermeiden. Privateigentum und Unternehmertum wurden gefördert. Bauern konnten ihre Überproduktion behalten und all diese Maßnahmen hatten auch den Zweck, die oft inaktive Bevölkerung aus ihrer Lethargie zu reißen. Die chinesische Bevölkerung wurde als Produktivfaktor ge- oder auch benutzt, um den technologischen Rückstand aufzuholen. Die ausländischen Investoren unterstützten diese Strategie.

Um soziale Unruhen und den Wunsch nach demokratischen Reformen gar nicht erst aufkommen zu lassen, gibt sich China mit BRI eine neue Strategie zur Sicherung der nationalen Einheit und Stabilität. BRI wird auch die „Route von Xi Jinping“ genannt und soll die Stärke Chinas auf globaler Ebene untermauern.

Fest steht: China ist zurzeit das einzige Land der Welt mit einer globalen Strategie.

Analoger US-Präsident in einer digitalen Welt

Die „America first“-Politik des US-Präsidenten verdeutlicht eine andere Herangehensweise an die Herausforderungen der Globalisierung. Statt Öffnung – wie es China mit BRI vormacht – steht Protektionismus im Vordergrund. Trump zieht sich aus multilateralen Handelsabkommen zurück und bevorzugt bilaterale Abkommen.

Obwohl die USA in vielen Bereichen immer noch über die Qualitäten eines Weltführers verfügen, bereitet der unberechenbare Regierungsstil Donald Trumps der EU und den NATO-Verbündeten zunehmend Kopfzerbrechen. Auf dem Spiel steht die Verlässlichkeit der USA in Bezug auf die europäischen Sicherheitsinteressen.

Donald Trump ist ein Präsident, der wie aus der Zeit gefallen wirkt. Ihn scheinen die Globalisierung und die damit verbundenen wechselseitigen Abhängigkeiten der globalen Akteure nicht zu kümmern. Er zeigt kein Interesse daran, die komplexen geopolitischen Zusammenhänge zu erkennen. Er sieht die Welt offenbar immer noch aus der Perspektive eines Immobilienmoguls. Grenzen und Mauern werden wiedererrichtet. Das Marketing der Eigenmarke „Trump“ soll für alle erkennbar gesichert werden. Trumps Herangehensweise unterscheidet sich deutlich von der Xi Jinpings, aber beiden ist eines gemein: Sie sind nationale Strategien, die die Position ihres Landes stärken.

EU: verlorene Träume

Global gesehen ist die Europäische Union schwer zu klassifizieren. Sie ist weder ein Nationalstaat noch die „Vereinigten Staaten Europas“. Die EU hat es bisher nicht geschafft, zu einer politischen Union zu werden. Ihr fehlt eine einheitliche strategische Ausrichtung, besonders in der Außen-, Sicherheits- und Wirtschaftspolitik. Eben diese fehlende einheitliche europäische Ausrichtung aber verhindert geopolitisch gesehen, dass die EU ein Verhandlungspartner auf Augenhöhe mit den USA und China ist. Im Gegenteil, weder China noch die USA wünschen sich ein starkes Europa. Sie unterstützen daher, je nach Eigeninteresse, einzelne Mitgliedsstaaten.

Gerade im militärischen Bereich zeigt sich die Verwundbarkeit Europas, denn auf die USA als Säule und Leistungsträger der NATO kann sich die EU seit Trump nicht mehr verlassen. Da die Sicherheitsinteressen der USA in Europa für den Präsidenten keine Priorität mehr haben, wird die EU in die Eigenverantwortung gedrängt. Auch China nutzt die strategische Schwäche Europas. Chinesische Investitionen, insbesondere im Rahmen von BRI, konzentrieren sich auf Osteuropa. Die 16+1-Verhandlungen forcierten das Abrücken von Brüssel weiter.

Die Welt ohne globale Führung stellt die EU vor große Herausforderungen. Von innen kritisieren Mitgliedsstaaten verstärkt das Diktat aus Brüssel und fordern eine Rückkehr zu nationaler Souveränität. Parallel gelingt es der EU nicht, die Ängste und Nöte der Bürger zu berücksichtigen und zu lindern: Arbeitslosigkeit, speziell Jugendarbeitslosigkeit und ein steigendes Gefühl der Unsicherheit, ausgelöst durch Kontrollverlust. Grenzen und die Wiedereinführung von nationalen Kontrollmechanismen werden wieder diskutiert.

Von außen erfährt die EU ein Erstarken der Nationalstaaten, u. a. China, USA und Russland. Gekommen scheint die „Welt der starken Männer“, die konsequent ihre eigenen Interessen verfolgen. Gelingt es der EU nicht, gemeinsame und einheitliche europäische Interessen zu definieren – vor allem in der Sicherheits-, Außen-, und Wirtschaftspolitik –, wird die Union über kurz oder lang im geopolitischen Nirwana enden.

Kosmopolitisch und multipolar

Globalisierung bedeutet nicht, dass Grenzen und damit Länder, Territorien, Regionen oder Orte verschwinden (Zajec 2016, 238). Im Gegenteil: Je globalisierter die Welt ist, desto mehr verstärkt sich das Zugehörigkeitsgefühl der Menschen zu einem Land, einer Region, zu einem Gebiet. Wir wollen immer noch wir selbst bleiben.

Personenkulte, wie sie zurzeit in China und in Russland gepflegt werden, sowie Projekte und Visionen wie BRI oder „America first“ definieren nicht nur nationale Interessen, sondern geben den nötigen strategischen und ideologischen Rahmen, der den nationalen Zusammenhalt sichert. An diesem Thema scheitert die EU noch immer. Europa hat keine einheitliche strategische Ausrichtung, weder nach innen noch nach außen. Vielfalt wird als Schwäche und nicht als Stärke gesehen.

An dieser Stelle lohnt es sich, die Reflexionen von Jacques Ancel (1879–1943) näher zu betrachten, der dem Menschen in der Geopolitik einen besonderen Platz zuweist und dabei den Begriff „Identität“ einführt.

Nach Ancel gibt es keine natürlichen Grenzen, sondern nur solche, die Menschen aufgrund von gemeinsamer Erinnerung, Geschichte, Kultur, Sprache und dem ausdrücklichen Wunsch zusammenzuleben anerkennen. Im Gegensatz zur deutschen geopolitischen Schule des Nationalstaats steht er daher für eine nicht rationale Vision der „Nation des Herzens“, „einer Herzensidentität“.

„C’est le cœur qui vaut et qu’il faut considérer avant tout.“ (Jacques Ancel)

In diesem Sinn könnte sich die EU nach außen als avantgardistischer Akteur strategisch gegenüber China und den USA ausrichten und innenpolitisch auf die Sorgen der Bevölkerung eingehen. Nationalität, nationale Souveränität und die gemeinsame europäische Identität sind als komplementär zu respektieren, nicht als Gegensätze zu begreifen und die europäische Vielfalt ist als Stärke zu nutzen und nicht als feindliche Haltung gegenüber Brüssel zu verurteilen.

Geopolitisch könnte somit die EU einen Beitrag zu einer neuen, gerechteren, kosmopolitischen Weltordnung beitragen: ausgeglichener, fairer Welthandel, gerechte Aufteilung der weltweiten Rohstoffvorkommen und Nahrungsmittel sowie gemeinsamer Kampf gegen den Terrorismus.

In unserer globalisierten Welt sind weder die EU noch China, noch die Vereinigten Staaten isolierte Paradiesinseln. Keiner verfügt über die absolute Wahrheit. Die Herausforderungen des Klimawandels, der zunehmende globale Wettbewerb (natürliche Ressourcen, Nahrung, Wasser ...), die Rivalität zwischen nationalen und transnationalen Kräften sowie vor allem der internationale Terrorismus zwingen uns, uns der Realität zu stellen. Illusionen, die die verschiedenen Ideologien motivieren – darunter das Europa der Eliten, ein patriotischer Kapitalismus nach chinesischem Muster, „America first“, Persönlichkeitskult oder Rückkehr zu revisionistischen Machtstrukturen –, müssen aufgegeben werden. Differenzen sind zu überbrücken (Banik 2016, 127). Das Ziel ist eine kosmopolitische Weltordnung, in der die menschlichen Werte Vorrang haben, ganz im Sinn der „Identität des Herzens“.



Dr. Katja Banik

Tel.: +49 40 6378-1337

katja.banik@de.pwc.com



Banik, Katja (2016): Les relations Chine-Europe : à la croisée des chemins, Paris, L'Harmattan.
 Boniface, Pascal (2017): La Géopolitique, Eyrolles, Paris.
 Gauchon, Huissoud (2008): Les 100 mots de la géopolitique, puf, Paris.
 Juncker Jean-Claude (2017): Discours sur l'état de l'Union 2017, Bruxelles, Commission européenne, 13 septembre 2017.
 Nida-Rümelin, Julian (2017): Über Grenzen denken. Eine Ethik der Migration, edition Körber-Stiftung, Hamburg.
 Marshall, Tim (2015): Prisoners of Geography, Elliot and Thompson Ltd., London.
 The Economist (2018): All under one heaven: China's Belt-road-plans are to be welcomed – and worried about, Print Edition Leaders.
 The Wall Street Journal (2018): The global world order will outlast U.S. leadership (de James Dobbins), 24 July 2018.
 Zajec, Olivier (2016): Introduction à l'analyse géopolitique. Éditions du Rocher, Monaco.

Veröffentlichungen

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com



Christian König

Tel.: +86 21 2323-5252
christian.konig@cn.pwc.com



www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2018/deep-dives/pwc-ceo-survey-consumer-markets.pdf

www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2018/pwc-ceo-survey-transport-and-logistics.pdf

Konsumgüter, Verkehr und Logistik: Entwicklungen gehen auseinander

Zwei Teilberichte des 21. CEO-Survey dokumentieren unterschiedliche Trends. Wachstum wird in der Konsumgüterindustrie nur noch schwer zu erreichen sein, besonders für die etablierten Marktteilnehmer. Knappere Budgets, neue Präferenzen der Verbraucher und Investoren: Die Konsumgüterindustrie ist weniger optimistisch als der Durchschnitt der Befragten.

Die Teilnehmer aus den Branchen Transport und Logistik sehen die Zukunft in rosigeren Farben. Die Stimmung der CEOs jedenfalls hat sich innerhalb eines Jahres deutlich verbessert. Steigende Zahlen bei der Wirtschaftstätigkeit, den Passagieren und den Frachtvolumina gleichen die Bedenken hinsichtlich Terrorismus, Cyberbedrohungen und politischer Instabilität aus. Wachstumsmöglichkeiten erkennen die Unternehmenslenker insbesondere in China, Deutschland und den USA.

21st CEO Survey. A complex present, a murky future. Key findings from the consumer markets industry

Herausgegeben von PwC UK
Juli 2018, 15 Seiten, in Englisch

21st CEO Survey. A newfound confidence. Key findings from the transportation and logistics industry

Herausgegeben von PwC China
August 2018, 17 Seiten, in Englisch

Automobilmarkt: Auswirkungen der Öffnung

In seiner Grundsatzrede während des „Boao Forum for Asia 2018 (BFA)“, in der er weitere Initiativen und Reformen ankündigte, bezeichnete Präsident Xi Jinping im April die Automobilindustrie als strategische Produktionsindustrie. Er versprach, die Beschränkungen für ausländische Investoren in Unternehmen der verarbeitenden Industrie wie der Automobilindustrie würden so schnell wie möglich aufgehoben. Kurz darauf gab die Nationale Entwicklungs- und Reformkommission bekannt, die chinesische Automobilindustrie werde innerhalb von fünf Jahren komplett offen sein für internationale Wettbewerber. Diese Öffnung ist auch notwendig, damit China seine Verpflichtungen gegenüber der Welthandelsorganisation erfüllt.

Der Bericht untersucht, wie sich die Öffnung des chinesischen Automobilmarkts insbesondere auf chinesische Marken, aber auch für internationale Wettbewerber auswirken wird.

Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com



Christian König

Tel.: +86 21 2323-5252
christian.konig@cn.pwc.com



www.pwccn.com/en/automotive/chinese-automotive-industry-opening-up-impact.pdf

The Opening-up of Chinese Automotive Industry and its Impact

Herausgegeben von PwC China
August 2018, 8 Seiten, in Englisch

Auswirkungen des Handelsstreits zwischen China und den USA

Zwei Studien untersuchen die Auswirkungen der aktuellen Streitigkeiten zwischen den USA und China auf die chinesische Wirtschaft und hier vor allem die Automobilwirtschaft.

Unternehmen auf beiden Seiten des Pazifiks beobachten den Verlauf des chinesischemerikanischen Handelsstreits mit größter Aufmerksamkeit. Beschränkungen des Handels können die Geschäftsaktivitäten in- wie ausländischer Unternehmen stark beeinflussen. Solche Einschränkungen betreffen naturgemäß vor allem die, die sich im Import- und Exportgeschäft engagieren.

Die erste Studie rekapituliert die Kette von Ereignissen, die zum chinesischemerikanischen Handelskonflikt geführt haben. Analysiert werden mögliche Auswirkungen auf verknüpfte Branchen. Parallel spricht die Studie Empfehlungen für chinesische Unternehmen und Investoren aus, die sie dabei unterstützen werden, sich auf die bevorstehenden Herausforderungen und Risiken vorzubereiten.

Wenn der Streit zwischen den USA und China nicht bald beigelegt wird, werden Chinas Automobilimporte aus den USA stark zurückgehen. Parallel werden dann, sagt die zweite Studie, die Produktionskosten für chinesische und US-amerikanische Hersteller steigen. Die Zeche bezahlen müssen die Verbraucher – in China wie in den USA. Wenn importierte Autos teurer werden, wird das das Vertrauen in die Hersteller auf die Probe stellen.



Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Christian König

Tel.: +86 21 2323-5252
christian.konig@cn.pwc.com



www.pwccn.com/en/research-and-insights/publications/china-us-trade.pdf

www.pwccn.com/en/automotive/us-china-trade-dispute-impact-on-chinese-auto-market.pdf

What China-US trade tensions mean for Chinese economy and business?

Herausgegeben von PwC HK
August 2018, 31 Seiten, in Englisch

US-China Trade Dispute and its Impact on the Chinese Auto Market

Herausgegeben von PwC China
August 2018, 2 Seiten, in Englisch

Zehn Fragen an Christian König

Director, German Business Group, Shanghai

Der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Christian König ist Director bei PwC. Seit dem 1. September 2018 verantwortet er das deutsche Geschäft der German Business Group in Shanghai. Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre absolvierte er an der Julius-Maximilians-Universität in Würzburg. Seine Laufbahn begann er 2004 in München, später wechselte er nach Nürnberg und unterstützte dort seit 2016 das PwC-Office.

Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit liegt in der Betreuung deutscher Unternehmen in China und Hongkong in den Bereichen Audit, Tax sowie Risk Assurance und Advisory. Er ist Ihr Ansprechpartner bei allen Fragen rund um Geschäftstätigkeiten in China und Hongkong.

1 Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders?

Meine Arbeit als Wirtschaftsprüfer hat mir schon immer gefallen. In meiner jetzigen Position lege ich noch stärker den Fokus darauf, mit unseren internationalen Mandanten über Servicelines und Länder hinweg zusammenzuarbeiten. Dabei lernt man so gut wie täglich neue Kollegen und deren Ideen sowie Sicht- und Arbeitsweisen kennen. Ich kann mir im Moment nichts Spannenderes vorstellen.

2 Was hat Sie in China am meisten überrascht?

Dass beispielsweise der bargeldlose Zahlungsverkehr via Apps quasi Normalität geworden ist und ich mit Bargeld und Kreditkarte wie ein digitaler Dinosaurier wirke.

3 Welche Fähigkeiten braucht man, um sich in China wohlfühlen?

Viele meinen, um sich in China wohlfühlen, brauche man Nehmerqualitäten. Ich glaube aber, ein wenig geistige Flexibilität und das Wissen, dass die Welt nicht überall gleich aussieht, reichen völlig aus. Nach meinen ersten Erfahrungen in China bin ich allerdings ausgesprochen positiv überrascht und freue mich auf die zukünftigen Jahre und viele neue Eindrücke in diesem fantastischen Land.

4 Was erwarten Ihre Mandanten und Kunden in China von Ihnen?

Sie erwarten das Gleiche wie in Deutschland: einen vertrauenswürdigen und zuverlässigen Partner.

5 Wie informieren Sie sich in China über aktuelle Neuigkeiten?

Durch regelmäßige Gespräche mit den Kollegen in China und in Deutschland, über das Internet, Apps usw.

6 **Was kann die Welt von China lernen?**

Die Innovationskraft chinesischer Unternehmen wird meines Erachtens immer noch gewaltig unterschätzt. Vielfach herrscht noch immer das Stereotyp, die Chinesen könnten nur Dinge kopieren, die woanders entwickelt worden sind, aber dem ist nicht so. Chinesische Unternehmen gehören schon heute zu den Branchenchampions. Ich selbst benutze zum Beispiel ein Smartphone eines chinesischen Herstellers und bin sehr zufrieden damit!

8 **Wie werden sich die deutsch-chinesischen Beziehungen in den nächsten fünf Jahren entwickeln?**

Ich bin davon überzeugt, dass China und Deutschland immer eine gute Beziehung zueinander haben werden.

10 **Warum sollte man den „China Compass“ lesen?**

Weil er für Interessierte mit China- oder Hongkong-Bezug zur Standardlektüre gehört.

7 **Wie gehen die Chinesen mit Herausforderungen um?**

In China werden die meisten dringenden Anliegen schnell angegangen und umgesetzt. Erstaunlich ist dann tatsächlich, in welcher Geschwindigkeit das Ganze abläuft. Beispielsweise findet man in Shanghai und in Beijing keine motorisierten Zweiräder mit Verbrennungsmotor mehr. Das Bankensystem in China soll innerhalb der nächsten zwei Jahre modernisiert werden, große Infrastrukturprojekte im Westen des Landes sollen in den nächsten Jahren den Wohlstand dort erhöhen.

9 **Was fasziniert Sie an der China Business Group?**

Die Vernetzung der Länder und Kollegen in der German, China und European Business Group. Sie verschafft unseren Mandanten viele Vorteile bei grenzüberschreitenden Projekten. Außerdem tut es gut, eine deutsche Stimme in China zu hören.



Christian König

Director
German Business Group
Shanghai
Tel.: +86 21 2323-5252
christian.konig@cn.pwc.com

Zehn Fragen an Stefan Schmid

Partner Tax & Legal Services, Leiter der Asia Business Group Schweiz

Stefan Schmid ist eidgenössischer diplomierter Steuerexperte. Er berät seit über 20 Jahren Unternehmen in internationalen Steuerangelegenheiten. Seine Beratungsschwerpunkte sind asiatische, schweizerische und nordamerikanische Konzerne.

Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium an der Universität St. Gallen (lic. oec. HSG) war er beruflich in der Schweiz sowie im Rahmen von Entsendungen in China und den USA tätig.

1 Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit besonders?

Mit dem Team der China/Asia Business Group unsere Kunden bei den Herausforderungen einer China-Investition zu unterstützen.

2 Welche Erfahrungen haben Sie mit Asien im Allgemeinen und China im Besonderen?

Ich habe zahlreiche Projekte begleitet, bei denen es um Investitionen von Schweizer Unternehmen in China und asiatischen Unternehmen in der Schweiz oder Europa ging. Auch hatte ich die Möglichkeit, China im Jahr 2006 während einer Entsendung nach Shanghai besser kennenzulernen. Regelmäßige Business Trips zuvor und danach erlaubten mir, die eindrucksvolle Entwicklung von China in den letzten Jahren mitzuerleben.

3 Was erwarten Ihre Mandanten und Kunden von Ihnen?

Eine praxisnahe Beratung, die ihnen hilft, ihre Herausforderungen zu meistern und erfolgreich im chinesischen Markt tätig zu sein.

4 Was hat Sie in China am meisten überrascht?

Wie rasch der von China initiierte Wandel voranschreitet: von einem vornehmlich auf die Herstellung von Komponenten oder Produkten für andere Unternehmen ausgerichteten Land in eines, das die künftigen Innovationen prägt.

5 Wie informieren Sie sich in der Schweiz über aktuelle Neuigkeiten in China bzw. Asien?

Neben dem regelmäßigen Austausch mit PwC China und weiteren Stakeholdern in China und Asien, wie beispielsweise der Swiss Chinese Chamber of Commerce, informiere ich mich in erster Linie über Fachzeitschriften.

6 **Was kann die Welt von China lernen?**

In China gehört es zur Kultur, auch getroffene Vereinbarungen konsequent zu hinterfragen und, falls erforderlich, geschlossene Verträge auch entsprechend anzupassen. Das ist in unserer Kultur weniger üblich, kann aber durchaus zu guten Resultaten (für alle Beteiligten) führen.

8 **Wie werden sich die Beziehungen zwischen der Schweiz und China in den nächsten fünf Jahren entwickeln?**

Die Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und China werden weiter wachsen. Ein Grund für das überdurchschnittliche Wachstum der Handelsbeziehungen liegt sicher auch im Freihandelsabkommen zwischen der Schweiz und China aus dem Jahr 2014.

7 **Was sollten die Chinesen möglichst schnell ändern?**

Im Hinblick auf die angestrebte Innovationsführerschaft in gewissen Industrien (Made in China 2025) sollte China stärker auf innovationsfördernde und innovationsschützende Maßnahmen statt auf staatliche Subventionen setzen.

9 **Was fasziniert Sie an der China/Asia Business Group?**

Die China/Asia Business Group besteht aus diversen Fachspezialisten mit umfassender China-Erfahrung. Darunter gibt es neben Personen, die in China aufgewachsen sind und studiert haben, auch Schweizer, die Sinologie studiert oder bei Projekten und im Rahmen von Entsendungen nach China umfassende Erfahrungen mit dem Land gesammelt haben. Diese unterschiedlichen Werdegänge erlauben, diverse technische und kulturelle Aspekte in die Beratung einfließen zu lassen.

10 **Warum sollte man den „China Compass“ lesen?**

Der *China Compass* beleuchtet wichtige Entwicklungen – im Land und von China ausgehende. Entsprechend erleichtert er Investoren, damit zusammenhängende Chancen und Risiken frühzeitig zu erkennen.



Stefan Schmid
Partner Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-4482
stefan.schmid@ch.pwc.com

Ihre Ansprechpartner der China Business Group

China Business Group Deutschland



Leiter China Business Group Deutschland und Europa

WP Thomas Heck
Partner Assurance
Tel.: +49 69 9585-1265
thomas.heck@de.pwc.com

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

WP Roman Wollscheid
Partner Advisory
Tel.: +49 211 981-4901
roman.wollscheid@de.pwc.com

Wang Wei

Partner Transaction Services
Tel.: +49 69 9585-2626
wang.wei@de.pwc.com

StB Dr. Huili Wang

Partnerin Tax
Tel.: +49 89 5790-6214
huili.t.wang@de.pwc.com

Dr. Gerhard Nowak

Partner Strategy&
Tel.: +49 89 54525-530
gerhard.nowak@strategyand.de.pwc.com

RA Dr. Angelika Bartholomäi

Director Legal
Tel.: +49 621 40069-164
angelika.bartholomaei@de.pwc.com

Weitere Ansprechpartner in China

StB Alexander Prautzsch
Director Tax
Tel.: +86 21 2323-3375
alexander.prautzsch@cn.pwc.com

StB Sarah Oemmelen

Manager Tax & Business Development Services
Tel.: +86 21 2323-1240
sarah.se.oemmelen@cn.pwc.com



Leiter German Business Group

Christian König
Director Assurance
Tel.: +86 21 2323-5252
christian.konig@cn.pwc.com



Redaktionsleitung

Dr. Katja Banik
Tel.: +49 40 6378-1337
katja.banik@de.pwc.com

Asia Business Group Schweiz



Leiter Asia Business Group

Stefan Schmid
Partner Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-4482
stefan.schmid@ch.pwc.com

Weitere Ansprechpartner in der Schweiz

Sascha Beer
Partner Corporate Finance/M&A
Tel.: +41 58 792-1539
sascha.beer@ch.pwc.com

Rolf Birrer

Partner Assurance
Tel.: +41 58 792-2432
rolf.birrer@ch.pwc.com

Daniela Honegger

Senior Manager Tax & Legal
Tel.: +41 58 792-1395
daniela.honegger@ch.pwc.com

Matthias F. Durrer

Assistant Manager Corporate Finance/M&A
Tel.: +41 58 792-1512
matthias.f.durrer@ch.pwc.com

Impressum

Herausgeber

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Friedrich-Ebert-Anlage 35–37
60327 Frankfurt am Main
www.pwc.de

Redaktionsleitung

Dr. Katja Banik
Tel.: +49 40 6378-1337
katja.banik@de.pwc.com
www.pwc.de/china

Erscheinungsweise

3-mal jährlich, als Printausgabe und PDF.
Die nächste Ausgabe erscheint im April 2019.

Abonnement und Adressmanagement

China_Compass_Newsletter@de.pwc.com

Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Frankfurt am Main

Druck

Xerox GmbH
Neuss



Die Beiträge dieser Publikation sind zur Information unserer Mandanten bestimmt. Für die Lösung einschlägiger Probleme greifen Sie bitte auf die angegebenen Quellen oder die Unterstützung unserer Büros zurück. Meinungsbeiträge geben die Auffassung der einzelnen Autoren wieder.

© Dezember 2018 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Alle Rechte vorbehalten.

„PwC“ bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

