

# China Compass

**Covid-19** PwC-Krisenstab

**Guest commentary** Tech for good – fighting Covid-19, or how to keep people safe

**Im Dialog** Schwings Boom nach der Übernahme durch XCMG

**BRI-Finanzierung** Chance für Finanzdienstleister und europäische KMUs

**Virtual Banks** Kurz vor dem Start in Hongkong

**Mongolei** Völkerrechtlicher Schutz von Investitionen

**Kommentar** Grenzen und Identitäten in der globalisierten Welt

Frühjahr 2020



# Inhalt

<b>Fokus</b>	<b>4</b>
Covid-19: Lage und Handlungsfelder	4
<b>Gastkommentar</b>	<b>7</b>
Tech for good – fighting Covid-19, or how to keep people safe	7
<b>Investition und Finanzierung</b>	<b>10</b>
In dialogue with Dr Gunther Abolins and Xianliang Sha, Schwing GmbH	10
BRI: Chance für Finanzdienstleister sowie Klein- und Mittelbetriebe in Europa	14
Immobilienfokus China: Perspektiven für Investoren	16
Hongkongs Virtual Banks in Startposition	19
Strategien der Virtual Banks	22
Ausländische Investitionen: Gesetz schafft Entlastung	24
Völkerrechtlicher Schutz von Investitionen in der Mongolei	26
<b>Steuern und Recht</b>	<b>28</b>
Doppelbesteuerungsabkommen	28
Exportkontrollrecht: Neuer Entwurf aktualisiert Vorgaben	30
Internationale Mediation: China ratifiziert Singapore Convention	32
<b>Perspektiven</b>	<b>34</b>
Grenzen und Identitäten in der globalisierten Welt	34
<b>Service</b>	<b>36</b>
Veröffentlichungen	36
Ihre Ansprechpartner	40
Impressum	41

# Editorial

## **Liebe Leserinnen und Leser,**

die Ausbreitung des Coronavirus hat uns damit konfrontiert, wie stark die gegenseitige Abhängigkeit und wie verwundbar die globalisierte Wirtschaft ist. PwC hat einen Krisenstab eingerichtet, um drängende Fragen zu beantworten.

Doch es gibt auch Gründe, positiv in die Zukunft zu blicken. Anlass dazu gibt zum Beispiel die erfolgreiche Zusammenarbeit von XCMG und Schwing. In dieser Ausgabe erfahren Sie darüber hinaus, warum Finanzierung und Risikomanagement große Themen im Rahmen der Belt and Road Initiative sind. Ein Bericht aus Hongkong informiert Sie darüber, wie der Start der Virtual Banks verlaufen ist, und ein Artikel macht Sie damit vertraut, was Unternehmen beachten sollten, die in die Mongolei investieren wollen.

Einige Beiträge waren bereits fertig, als deutlich wurde, wie einschneidend sich der neuartige Coronavirus auswirken wird. Die Redaktion hat entschieden, diese Artikel trotzdem zu veröffentlichen. Der Grund: Was Sie dort lesen, spricht für sich und wird auch noch gelten, wenn der Virus wieder aus den Schlagzeilen verschwunden ist.

Bleiben Sie gesund und weiterhin viel Erfolg bei all Ihren virtuellen und analogen Unternehmungen wünschen Ihnen im Namen der gesamten China Business Group

## **Thomas Heck**

Leiter der China Business Group  
Deutschland und Europa

## **Stefan Schmid**

Leiter der Asia Business Group Schweiz

## Covid-19: Lage und Handlungsfelder

**Die neuartige Lungenkrankheit hat weltweit erhebliche negative Auswirkungen auf eine Reihe von Sektoren. PwC unterstützt betroffene Unternehmen dabei, die Krise erfolgreich zu managen.**

von **Thomas Heck, Christian König und Jane He**

Da sich das im Dezember 2019 aufgetretene Virus trotz weitreichender Sicherheitsmaßnahmen weiter ausbreitete, hat die Weltgesundheitsorganisation am 30. Januar 2020 einen internationalen Gesundheitsnotstand ausgerufen. Die Lage ist komplex und verändert sich schnell. Die genauen wirtschaftlichen Auswirkungen sind aktuell nur zu erahnen.

Die Krise betrifft die gesamte Wirtschaft. Ihre Folgen sind deutlich spürbar. Industrieproduktion und Investitionen sind dramatisch eingebrochen. Besonders betroffen aus deutscher Sicht sind die industrielle Fertigung, die Automobilindustrie, der Einzelhandel und möglicherweise auch die Pharmaindustrie.

Da China einer der größten Exporteure von Fahrzeugteilen ist, sind teilweise komplette Lieferketten unterbrochen. Dazu kam ein dramatischer Einbruch der Nachfrage nach Automobilen in China von über 80 Prozent im Februar 2020. Bis März hatte sich dieser Trend zwar wieder etwas erholt, dennoch fiel der Absatz um circa 50 Prozent gegenüber den Vorjahreswerten.

Die deutsche Pharmaindustrie bezieht zahlreiche Wirkstoffe aus China. Nach Angaben des Bundesinstituts für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) lagen Mitte März keine Hinweise auf eine kurzfristige Einschränkung der Arzneimittelversorgung vor. Gleichzeitig spricht das BfArM von einer „dynamischen Lage“ und warnt: Ob die Versorgung gesichert bleibt, hängt auch davon ab, ob China es schafft, rasch für Nachschub zu sorgen.

Chinas Wirtschaftsleben nimmt langsam wieder Fahrt auf und die Regierung geht davon aus, dass der Höhepunkt der Epidemie im Land überschritten ist. Allerdings ist nach wie vor Vorsicht geboten: Nach Einschätzung von Marktbeobachtern kann es Monate dauern, bis sich die Wirtschaft wieder vollkommen normalisiert hat.

Auch in der deutschen Wirtschaft ist die Krise angekommen. Die ergriffenen Schutzmaßnahmen führen zu Einbußen in der Produktion und der Nachfrage. Der DAX verlor innerhalb kürzester Zeit über 30 Prozent an Wert und das Ifo-Institut rechnet für Deutschland mit einer Rezession und einem Einbruch der Wirtschaft um bis zu 6 Prozent.

# 6 %

Um diesen Wert könnte die Wirtschaftsleistung in Deutschland 2020 einbrechen



Angesichts der komplexen Gemengelage raten die PwC-Krisenexperten allen betroffenen Wirtschafts-beteiligten, die unten genannten Empfehlungen zu beachten.

#### **Krisenmanagement**

Ein etabliertes Krisenmanagement ist erforderlich, um Zwischenfälle zu bewältigen, die damit verbundenen negativen Auswirkungen zu minimieren und das Vertrauen der Stakeholder zu erhalten. Viele Organisationen verfügen bereits über solche Krisenpläne, besonders in Bezug auf die Wertschöpfungskette. Covid-19 hat jedoch bereits einige Mängel aufgedeckt. Angesichts der vielen unbekanntenen Variablen ist es wichtig, Krisen- und Notfallpläne zu überprüfen, sich auf verschiedene Szenarien vorzubereiten und die entsprechenden Pläne von Experten überprüfen zu lassen.

##### Krisenreaktion (Crisis Response)

- Überprüfung und/oder Entwicklung von Reaktions-, Krisenmanagementplänen
- Umsetzung einer risikobasierten Reaktionsstrategie für kritische Geschäftsbereiche
- Programm- und Projektmanagement
- Stakeholdermanagement (intern/extern)
- Sicherstellung professioneller Kommunikationsmaßnahmen

##### Notfallmanagement (Business Continuity Management)

- Überprüfung und/oder Entwicklung von Notfallplänen für kritische Dienste und Produkte
- Implementierung robuster Rahmen für die Risikominderung und Notfallplanung
- Identifikation von Lösungsmaßnahmen (Remediation) und Begleitung der Umsetzung

#### **Belegschaft**

Oberste Priorität hat das Wohlergehen des Personals. Aus der Fürsorgepflicht ihm gegenüber ergeben sich weitere Fragen wie der Umgang mit Reise- und Einreisebeschränkungen bei Evakuierungen. Weitere Herausforderungen sind zum Beispiel steuerliche Fragen der Personen, die im Notfall von einem Land in ein anderes ziehen müssen. Zu klären ist, welche Auswirkungen es hat, wenn Unternehmen, die aufgrund von Problemen in der Lieferkette ihre Produktion unterbrechen müssen, von ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verlangen, ihre Arbeit vorübergehend einzustellen. Daneben wird Covid-19 auch medial zunehmend in stereotypisierender Weise mit China verknüpft. Das wirkt sich auf die Kooperation in multikulturellen Belegschaften aus. Gezielte Kommunikation, Information und Aufklärung sind dabei der Schlüssel für eine effektive Zusammenarbeit.

### Wertschöpfungskette

Wo Unternehmen auf Lieferketten in den betroffenen Gebieten angewiesen sind, wird der rasche Abbau von Lagerbeständen zu einem erheblichen Risiko. Unternehmen arbeiten daher an Strategien für alternative Beschaffungsmöglichkeiten. In einigen Unternehmen ist die Lage bereits sehr ernst und Stakeholder (etwa Kreditgeber) beginnen, die Resilienz von Unternehmen zu hinterfragen. In diesem Zusammenhang ist es sinnvoll, verschiedene potenzielle Szenarien zu analysieren und zu klären, was sie für ihre Geschäftstätigkeit bedeuten. Bewährt haben sich:

- Abbildung der Lieferkette – OEM, Tier 1, 2 ...
- Prognose und Nachfrageplanung
- Lagerbestandsplanung und Netzwerkoptimierung
- Bewertung der Lieferkettenrisiken
- Prüfung der Vertragseinhaltung durch Dritte und Kommunikation mit wichtigen Lieferanten
- Tracking von Materialien
- kurzfristige Cashflowprognosen zur Modellierung der Auswirkungen

### Relevante Informationen und Daten

Die Erfahrungen der PwC-Fachleute während der Ebola- und MERS-Epidemien zeigen: Nur aktuelle, vollständige und exakte Informationen gewährleisten, dass fundierte Entscheidungen getroffen werden können. Von entscheidender Bedeutung sind die Erfassung der korrekten Informationen und die Überprüfung ihrer Zuverlässigkeit. Äußerst wichtig ist dabei, systematisch vorzugehen:

- Identifizierung, Sammlung, Verarbeitung und Verwaltung von historischen und aktuellen relevanten Daten aus vielfältigen Datenquellen
- Design und Implementierung krisenrelevanter Datenplattformen zur Bereitstellung eines verlässlichen Datenbestands (*single source of truth*)
- tägliche Statusberichte und Dashboards für Entscheidungsträger

Einige Unternehmen haben diese Krise als Chance ergriffen, bestehende Lieferketten und Produktionsstandorte zu hinterfragen und zu optimieren oder neue Absatzmärkte zu erschließen.

Ihre Fragen beantworten die China-Experten des Krisenstabs gern.

#### Thomas Heck

Tel.: +49 69 9585-1226  
thomas.heck@de.pwc.com

#### Christian König

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

#### Claudia Nestler

Tel.: +49 69 9585-5552  
claudia.nestler@pwc.com

#### Jane He

Tel.: +49 69 9585-3785  
qian.x.he@pwc.com



## Sind Sie gegen Krisen gewappnet?

### PwC Crisis Management und Strategic Intelligence

[www.pwc.de/de/managementberatung/forensic-services/crisis-management-und-strategic-intelligence.html](http://www.pwc.de/de/managementberatung/forensic-services/crisis-management-und-strategic-intelligence.html)

## Tech for good – fighting Covid-19, or how to keep people safe

**In this guest commentary, Tencent shares insights into how the company is using its resources to contain Covid-19 and prevent the “infodemic” from spreading.**

by **Markus Kuhlo**, Director of Marketing and Strategy at Tencent Cloud

Since the outbreak of the epidemic, Tencent has taken swift action and launched products with a singular objective: to help people tackle the challenges resulting from Covid-19 and stay safe. The company’s responses have included providing real-time access to epidemic data sourced directly from Chinese health authorities, supporting the World Health Organization (WHO) in fighting the “infodemic”, and making innovative digital tools available that allow people to minimise disruption in their professional and private lives.

### **Financial support**

When the Covid-19 epidemic first gained traction in mid-January, Tencent responded immediately, offering financial support which has now reached CNY1.5 billion. The initial amount of CNY300 million was not only used for the purchase of medical supplies, such as medical masks and protective suits,



but also to assist doctors and nurses who became infected while trying to help others. Some of the funds are being used to support those who have joined the fight against the Covid-19 epidemic, along with social groups that have been greatly affected by it, such as low-income workers and their families.

## Containing the “infodemic” remains a top priority for Tencent

### **Working with WHO to fight false information**

One of the biggest challenges during the early stages of the epidemic was the spread of false information. In his recent article published in the South China Morning Post, WHO director-general Tedros Adhanom Ghebreyesus warned against the rapid spread of misinformation about the virus, a phenomenon he described as an “infodemic”. Containing this “infodemic” remains a top priority for Tencent. We are working closely with WHO and have developed a strategy to educate and enable Internet users and businesses to make informed decisions. Tencent has implemented these initiatives across all social media and news platforms and is cooperating with our partner online channels as well.

## Making informed decisions

### **Improving communication and efficiency to minimise disruption**

In addition to offering platforms that inform people of the latest developments, our Tencent Health Mini-Program for WeChat includes a special outpatient map that lists nearby hospitals and clinics offering treatment to patients with Covid-19 in more than 357 cities. This efficient solution reduces the distance people must travel and thus the risk of infecting others. The Mini-Program also offers access to free online consultations and other useful information, such as precautions for reducing infection. In addition, Tencent’s WeCounty provides free consultation services to people living in more than 15,000 rural villages across China.

## Free tech solutions for schools and businesses

To minimise the risk of large-scale infection, Chinese schools have cancelled classes, businesses have suspended operations and many people have reduced their social activities. On a practical level, however, people cannot sever all communications and must continue caring for family and friends. Students shouldn’t stop learning or studying for their exams, and businesses cannot afford to delay critical decisions. Tencent has therefore opened its cloud-based solutions to schools and businesses free of charge – including tech support that is available 24/7. Due to the increased demand, Tencent is also offering educational institutions and business organisations its new online conferencing solution Tencent Meeting, along with its collaboration tool WeChat Work. Among other options, this makes it possible to hold audio and video conferences that bring together up to 300 participants.

To support doctors in using CT images to diagnose Covid-19 infections, the company has equipped emergency CT equipment with the latest version of its MiYing solution. An AI algorithm that uses image recognition technology, MiYing was developed by the Tencent AI Health team to identify different kinds of cancer. A standard CT examination can produce about 300 images, and it takes medical staff 5 to 15 minutes to evaluate the material manually. Leveraging its capabilities to identify cancer in CT scans, the MiYing algorithm has been trained with thousands of images to recognise lungs infected with Covid-19. It can now flag patterns pointing to an infection within two seconds, supporting doctors and medical staff in making faster decisions and diagnosing more patients as a result.

In addition to leveraging our own developments, Tencent is supporting Covid-19 research projects that require large amounts of computing resources to run simulations. A team led by Professor Huang Niu from Tsinghua University Institute of Biomedicine is exploring possible scenarios of how the Covid-19 virus could mutate, an undertaking that requires considerable computing power. When Tencent heard about this project and the challenge it faced gaining access to sufficient resources, we decided to support the team by supplying it with free cloud-computing capabilities and object storage. Another

team led by Professor Luo Haibin from the School of Pharmacy at Sun Yat-sen University is focusing on developing a vaccine against the Covid-19 virus. To assist this project, Tencent Cloud is providing the team with free use of batch GPU cloud servers to help it screen viral drugs.

Tencent wants to thank everyone supporting the fight against the disease in and outside of China. If you would like to partner with PwC and Tencent to reduce the impact the virus is having on your business and on society at large, please do not hesitate to contact PwC.

**Key takeaways**

Since the outbreak of Covid-19, Tencent has been supporting the fight against the epidemic with financial aid, technology resources and efforts to combat misleading information. It has also offered technological assistance to research projects by providing free access to cloud computing capabilities and by equipping CT equipment with the latest version of MiYing. The company is also making its latest video conference solution Tencent Meeting available free of charge to businesses so staff can continue to communicate, and to schools and universities so they can continue educating students.

**Markus Kuhlo**

Tel: +49 176 24338137

markuskuhlo@tencent.com

**Thomas Heck**

Tel: +49 69 9585-1265

thomas.heck@de.pwc.com

## In dialogue with Dr Gunther Abolins and Xianliang Sha, Schwing GmbH

**Our interview guests today are Dr Gunther Abolins and Mr Xianliang Sha, Managing Directors of Schwing GmbH. Reporting to XCMG Europe GmbH, the manufacturer of concrete pumps and truck mixers has been part of XCMG China since 2012.**

**How would you describe Schwing's business environment before the takeover by XCMG?**

**Dr Abolins:** Schwing is a company with a long history. It has been manufacturing concrete pumps since the 1950s. When I joined in 2000, Schwing was already very successful. However, like many other German family-owned enterprises, the company experienced a number of problems during the financial crisis – due to some unfortunate decisions, among other reasons. Schwing was in difficulty and needed financial help to avoid insolvency. After searching for several years, the company entered into a strategic partnership with XCMG in 2012.

**How has the company developed since the takeover?**

**Dr Abolins:** The most remarkable contribution made by XCMG is that Schwing still exists. Furthermore, the company is doing well. Business is booming, especially in the US and India. I believe that there are several reasons for this. An important point is that the new owners decided not to integrate Schwing into XCMG immediately after becoming majority shareholders. This enabled Schwing to continue its business separately from that of XCMG. In retrospect, this was an excellent decision, as XCMG and Schwing are active in different market segments: XCMG is one of the leading companies for 'Yellow Line' construction equipment, such as cranes, while Schwing specialises in concrete construction equipment. Moreover, I believe that Mr Sha has contributed quite a bit to this success.

**Mr Sha:** XCMG did not acquire Schwing in order to transfer its technologies to China and transform Schwing from a German family-owned business into a traditional Chinese one. It was important for XCMG to combine its own strengths with Schwing's in terms of products, technologies, markets, etc. Both companies wanted to achieve a win-win situation through the takeover, one in which both would become significantly more competitive and more successful in the industry worldwide.

**How does joint management work at Schwing?**

**Dr Abolins:** Mr Sha and I work together very well in our management positions. I focus on technical development and the markets in Europe and America, while he manages finance and human resources, and the markets in China and India. I know what other companies have reported, namely that there are different ways of thinking between Chinese and local German management, but it is completely different with the two of us. I think we were lucky because we think alike. For example, when we receive instructions from XCMG – which are not always directly compatible with the German market – Mr Sha always finds a way to reconcile them with the local economic and regulatory situation. The reason why



our business decisions are so well-founded is because they are based on the many years of experience we both have. I know Schwing's business and the German market. Mr Sha has the international background and – more importantly – he is very familiar with China, the Chinese market and, especially, the Chinese way of thinking.

## “If the key messages get ‘lost in translation’, you can’t work together very well.”

One could argue that this is the case with all directors who come from China. But Mr Sha speaks fluent English, so I can discuss everything directly with him. He has extensive experience in this industry and was one of the top managers at XCMG China. This is a crucial aspect if joint Chinese-German management activities are to function as they should. If the key messages get ‘lost in translation’, you can’t work together very well.

**Mr Sha:** The representatives who come from China, whether they are top management or experienced XCMG employees, are the ‘bridges’ between XCMG China and Schwing. We understand the German regulatory requirements, we know all Schwing processes, from production to sales, and we know whether the Chinese way of thinking or the German requirements work. In many situations, especially immediately after the takeover, the Chinese representatives were important for providing transparency and avoiding misunderstandings between XCMG China and Schwing. As a result, Schwing has become more familiar with XCMG’s strategy and approach. And XCMG China now understands the economic and regulatory environment in Germany much better, as well as German culture. I think the reason why we were able to successfully lead Schwing as co-managers after the takeover is not only because we both speak English, but, more importantly, because of our industry experience in China and our understanding of Schwing.

### What are some typical changes that have occurred since the takeover by XCMG?

**Dr Abolins:** As mentioned, the most important fact is that Schwing is still in business. I think strategic investors from China are more cautious than investors from other cultures, especially the US. At least XCMG is not trying to impose its way of thinking on Schwing. This allows Schwing to take action, not only as a part of XCMG, but also as a completely independent, separate entity.

**Mr Sha:** In addition, we have achieved synergies. Thanks to the joint venture in China between XCMG and Schwing, the products, technologies and brands offered by Schwing are now better known in the Chinese market and, together with Schwing, the market share of XCMG China's products in India has increased significantly.

**Mr Sha, you've lived in Germany since 2014. How do you like life in Germany? What have you noticed in particular?**

**Mr Sha:** My life in Germany has been great so far. In my spare time I often travel around the country. Like China, Germany has many cultural traditions. If you look out the window over there, you will see a Ferris wheel at the local Christmas market, which is being set up. Visiting a German Christmas market is an experience you can't have in China. I'm a fan of German engineering. Have a look at that antique clock. I found it at a flea market in southern Germany, where it immediately caught my eye. It was the very first electric clock to be built in a mechanical case, which I found amazing. I like it very much.

If there is one thing I have not got used to, it's that the trains in Germany could be on time more often.

Compared to China, it takes much longer in Germany to go from idea to implementation, because details and various scenarios are discussed first. This has advantages and disadvantages. But you can rely on Germans. They always keep to the promised deadlines. There are exceptions, of course – the new airport in Berlin, for example.

**Dr Abolins, what advantages does China have compared to Germany when it comes to doing business?**

**Dr Abolins:** To do business in China, everything has to happen extremely quickly, including innovation. Germany is clearly slower in this respect. However, the demand for products in China and Germany is completely different, as are the products themselves, because expectations on the Chinese market are so different to those in Germany. For example, the Chinese market requires mass production and thus a product design that reflects the required speed. Quality may not have the highest priority when products are manufactured in large quantities. The European market, on the other hand, requires high-quality, tailor-made products. But sales figures would be much lower given the time and effort needed to produce customised products. Therefore, German/European technologies and the innovations that drive them are still ahead, although China is rapidly catching up.

**“Companies such as ours will benefit if we combine the strengths of both countries.”**

**How is the construction equipment industry set to develop?**

**Dr Abolins:** Looking ahead, as long as there are construction projects, demand for construction equipment will be high. The opportunities for innovation lie not only in the use of more efficient materials for the machines' individual parts. There is also great potential in the area of design. Above all, improvements are possible in digital design and the design of detection and communication features, but also in machine safety. Schwing and XCMG are committed to using forward-looking technologies and are working hard to develop such future-proof solutions.

**Mr Sha:** While Germany has traditionally been strong in the construction equipment industry, China is ahead of the competition in cloud technologies, in handling large amounts of data and using artificial intelligence, and in many other areas involving digital technologies. China is also ahead of Germany by several years in terms of day-to-day digitalisation. Cooperation is not a one-way street. Companies such as ours will benefit greatly from combining the strengths of both countries.

**Schwing currently uses all the services at PwC represented by today's interviewers: Audit, Tax and Legal. How satisfied are you with this one-stop service?**

**Mr Sha:** I am very satisfied with it. As you say, we are audited by PwC and also work with the Tax and Legal teams. We started with the PwC Audit team and gained great trust in them, especially in the expert Chinese-speaking staff. The collaboration went so well that we decided to expand it, first using PwC's Tax and then its Legal services. We continue to benefit from the synergies offered by PwC's one-stop shop.

**What would you recommend Chinese investors do to ensure their post-merger integration is successful?**

**Dr Abolins:** Choose with utmost care the person you send to Germany as managing director and representative of the shareholders' interests. It's impossible to imagine what our integration into the XCMG Group would have been like without Mr Sha. The person chosen should ideally have the support of the shareholders, a wealth of experience in the industry, and be able to facilitate intercultural understanding.

**Mr Sha:** A number of things are important, including being open to new cultures – both national and corporate – and to new horizons and starting a new chapter in life.



With more than 3,000 employees, the Schwing Group is one of the world's largest manufacturers of concrete machinery. Before Dr Gunther Abolins began his career with the Schwing Group in 2000, he had gained 15 years of experience in the mechanical engineering and construction equipment industries. Mr Xianliang Sha has been with XCMG Group, one of China's leading construction equipment manufacturers, for more than three decades. In 2014, the two executives took over the management of Schwing GmbH.



In addition to XCMG Europe GmbH, the XCMG Group has founded XCMG European Research Center GmbH and XCMG Europe Purchasing Centre GmbH in Krefeld. Acting as a management holding company and service provider, XCMG Europe GmbH is responsible for all of XCMG's strategic investments and innovations in Europe. The Chinese Chamber of Commerce in Germany (CHKD) presented XCMG Europe GmbH with the CHKD Invest Award in November 2019 for its successful investments and business activities in Germany.

This interview was conducted by Ting Bracht, Yang Zhang and Hao Chu from Audit, Tax and Legal at PwC Düsseldorf.

#### **Ting Bracht**

Tel: +49 211 981-1106  
ting.bracht@de.pwc.com

#### **Yang Zhang**

Tel: +49 211 981-2421  
yang.zhang@de.pwc.com

#### **Hao Chu**

Tel: +49 211 981-5513  
hao.chu@de.pwc.com

# BRI: Chance für Finanzdienstleister sowie Klein- und Mittelbetriebe in Europa

**Die Belt and Road Initiative (BRI) hat den Ausbau der Infrastruktur und den Aufbau von Wirtschaftszentren in vielen Ländern zum Ziel. Das führt zu unzähligen Projekten, die finanziert werden müssen. Dringend benötigt wird dabei auch Erfahrung im Management von Risiken.**

von **Felix Sutter**, Präsident der Wirtschaftskammer Schweiz-China (SCCC)

Dass chinesische Geldgeber ein Jahrhundertprojekt wie BRI nicht allein stemmen können, ist der chinesischen Regierung bewusst und war auch ein Beweggrund, die Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) zu gründen. Anlässlich des Weltwirtschaftsforums in Davos setzten sich daher viele chinesische Akteure mit der Finanzierung von BRI-Projekten auseinander. Chinesische Regierungsdelegationen diskutierten mit anderen Regierungsdelegationen, wie das in Europa verfügbare Kapital eingesetzt werden kann, welche Bedingungen erfüllt werden müssen, um hiesige institutionelle Investoren zu gewinnen, und wie bereit die chinesischen Unternehmen sind, diese Bedingungen zu erfüllen. Ein konkretes Ergebnis war die Gründung des Global Fund of Funds Summit durch die China Fund of Funds Alliance, zu deren Aufgaben die Finanzierung von BRI-Projekten gehört.

## **Grenzen der China-only-Finanzierung**

Unternehmen wie ABB, Siemens oder Schindler sind weltweit in Hunderte von Projekten eingebunden. Die Power Construction Cooperation of China engagiert sich nach eigenen Aussagen in 1.500 BRI-Projekten. Einige davon, wie das Solarkraftwerk Noor in Marokko, sind bereits realisiert, andere, wie das Expressway-Projekt in Polen, befinden sich erst in der Planung. Weltweit führend in der Realisierung von BRI-Projekten sind mächtige chinesische Anbieter von Engineering, Procurement und Constructing (EPC). Sie stoßen jedoch an ihre Grenzen. Lehren aus bereits realisierten Projekten, aber auch die Erwartungshaltung der externen Stakeholder veranlassen China, nun auf internationale Finanzgeber zuzugehen.

In Sachen Transparenz werden die BRI-Projekte der chinesischen EPCs Anforderungen erfüllen müssen, die europäische Finanzunternehmen bei der Prüfung von Finanzierungen voraussetzen.

Einheitliche Messkriterien wie die „List of PPP Standards“ der UNECE oder andere in der Finanzindustrie gängige Kriterien sollen vereinbart, eingeführt und eingehalten werden. Dazu gehört auch die Finanzierung von Projekten unabhängig vom Ersteller. Politische Akteure und Medien haben die Anwendung von Standards bereits in der Vergangenheit gefordert; Chinakenner haben in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, dass Fortschritte in diesem Bereich idealerweise durch wirtschaftliche Zusammenarbeit erreicht werden können. Dieser Zeitpunkt scheint nun gekommen zu sein.

## **Wissen um Länder- und Währungsrisiken**

Zudem haben chinesische Unternehmen lernen müssen, dass Projektrisiken in die Gesamtkosten einzurechnen sind. Das bietet europäischen Finanzunternehmen die Chance, sich einzubringen. Das Wissen, wie Länder- und Währungsrisiken erkannt, berechnet und vermieden und wie gesamtwirtschaftliche Projektionen erstellt werden, ist nicht durchgängig vorhanden. Europäische Fachleute können nicht nur Wissen vermitteln, sondern auch ein nachhaltiges Beurteilungssystem einführen und seine einheitliche Anwendung unterstützen.



Ein solches System umfasst nicht nur die technische Umsetzung von Kriterien, sondern muss in eine entsprechende Führungs-, Entscheidungs- und Kommunikationskultur eingebettet werden. Europäische Unternehmen wenden erhebliche Mittel auf, um eine solche Kultur auf allen Managementstufen zu erreichen. Das kann chinesischen Unternehmen als Beispiel dienen. Zu berücksichtigen sind jedoch auch kulturelle Herausforderungen, denn der europäische Ansatz kann nicht eins zu eins auf China übertragen werden.

## Beim Management von Projektrisiken müssen chinesische Unternehmen noch viel lernen

An der Gewinnung und Ausbildung von Talenten sind Unternehmen aus dem Fernen Osten ebenso interessiert wie an den finanziellen Mitteln. Jetzt müssen die entsprechend qualifizierten Arbeitskräfte nur noch überzeugt werden, für chinesische Unternehmen zu arbeiten. Chinesische Unternehmen müssen lernen, was ein europäisches Talent motiviert, seine Arbeitskraft einem chinesischen Arbeitgeber langfristig zur Verfügung zu stellen.

Eine solche Zusammenarbeit von chinesischen und europäischen Unternehmen ist eine große Chance für hiesige kleine und mittelgroße Unternehmen (KMU). Über deren Netz von Beziehungen zur Finanzindustrie können sie Kontakte zu chinesischen Unternehmen knüpfen und ihr technisches Wissen in BRI-Projekte einbringen. Das Projekt, die verschiedenen Wirtschaftsakteure zu verknüpfen, steckt noch in den Kinderschuhen, wird jedoch die zum großen Teil von KMUs getragene europäische Wirtschaft langfristig stärken.

Bei PwC arbeiten viele Spezialisten, die sich mit der Finanzierung von umfangreichen Projekten auskennen. Das Unternehmen berät zurzeit bei mehreren Hundert BRI-Projekten.

### **Felix Sutter**

Asia Business Consultant

Tel.: +41 79 4052785

felix.sutter@gmail.com

# Immobilienfokus China: Perspektiven für Investoren

**Handelsstreit, schwächeres Wirtschaftswachstum und die Lage in Hongkong haben den Immobilienmarkt verunsichert. Gelockerte regulatorische Rahmenbedingungen begünstigen den Zuwachs von ausländischem Kapital.**

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

War es vor wenigen Jahren für ausländische Investoren noch schwer, in die prosperierenden Immobilienmärkte Chinas zu investieren, ändert sich das zusehends. Grund ist das verstärkte Interesse der chinesischen Führung, in Zeiten des verlangsamten Wirtschaftswachstums mehr ausländisches Kapital nach China zu locken. Getrübt wird das Gesamtbild jedoch durch den Handelsstreit mit den USA und die Demonstrationen in Hongkong. Entsprechend uneinheitlich ist die aktuelle Lage des chinesischen Immobilienmarkts:

- Da der Handelsstreit den Markt für Büroimmobilien am stärksten traf, konzentrieren sich Investoren nun bevorzugt auf größere Städte, speziell solche mit vielen Technologieunternehmen.
- Der Logistikmarkt wird infolge des steigenden inländischen Konsums und aktuell fehlender hochwertiger Flächen in Teilen Chinas trotz des Handelsstreits weiterhin positiv eingeschätzt.
- Der Markt für Wohnimmobilien ist etwas abgekühlt, nachdem Regulierungen die Finanzierung spekulativer Entwicklungen erschwert haben und gleichzeitig mehr Land für geförderte Entwicklungen von Mietwohnungen bereitgestellt worden ist.

## Analog zur aktuellen Lage ist das Gesamtbild des Immobilienmarkts uneinheitlich

Die Einschätzungen der Akteure in der aktuellen Studie *Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2020* unterstreichen diese Trends: Städte mit starkem Fokus auf (technologiebasierte) Dienstleistungen werden tendenziell positiver bewertet als traditionelle Produktionszentren (siehe Tabelle 1).

Die Marktteilnehmer begründen die stark unterschiedliche Bewertung der Städte mit der lokalen langfristigen Entwicklung und aktuell auftretenden Risiken.



Vertiefende Informationen zur Entwicklung asiatischer Immobilienmärkte verschafft Ihnen die Studie *Emerging Trends in Real Estate Asia Pacific 2020*. PwC führt sie jährlich in Kooperation mit dem Urban Land Institute durch. An den Umfragen und Interviews haben rund 600 Industrieexperten teilgenommen. Sie repräsentieren eine große Gruppe von Immobilienspezialisten.

[www.pwc.com/sg/en/publications/aprealestemerging.html](http://www.pwc.com/sg/en/publications/aprealestemerging.html)



**Tab. 1 Ranking asiatischer Immobilienmärkte<sup>1</sup>**

Immobilieninvestitionen			Projektentwicklungen		
Stadt	Rang	Rang Vorjahr	Stadt	Rang	Rang Vorjahr
Singapur	1	2	Ho-Chi-Minh-Stadt	1	2
Tokio	2	4	Singapur	2	8
Ho-Chi-Minh-Stadt	3	7	Sydney	3	3
...	...	...	...	...	...
Shenzhen	6	8	Shenzhen	6	7
Shanghai	7	6	Shanghai	7	5
...	...	...	...	...	...
Guangzhou	9	10	Guangzhou	13	11
...	...	...	...	...	...
Beijing	13	12	China (Tier-2-Städte)	16	17
...	...	...	...	...	...
China (Tier-2-Städte)	20	18	Kuala Lumpur	20	22
Kuala Lumpur	21	22	Beijing	21	16
Hongkong	22	14	Hongkong	22	18

<sup>1</sup> China und Hongkong grau hinterlegt

### **Beijing**

Rückgang der Mieten und Kaufpreise von Büroimmobilien aufgrund der schwächeren Nachfrage und einer hohen Zahl abgeschlossener Projekte; Kompensation von Leerständen teilweise durch Mietverträge mit staatseigenen Unternehmen oder regionalen Regierungsbüros; trotz zunehmender ausländischer Investitionen stark von inländischen Käufern geprägt

### **Shanghai**

Mit nahezu der Hälfte aller gewerblichen Immobilientransaktionen 2019 Schwerpunkt ausländischen Kapitals; begünstigt durch erleichterte Eintrittsbedingungen und den Rückgang lokaler Nachfrage; Verlagerung von Projekten in die Vorstädte aufgrund eines Mangels an verfügbarem Land nahe dem Stadtzentrum

### **Shenzhen**

Durch fortschreitende Integration in die Greater Bay Area und die Nähe zu Hongkong beliebter Standort von Fortune-500-Unternehmen, speziell aus dem Technologiebereich; hohe Wohnungspreise infolge starker Wirtschaftskraft; Büromarkt weiterhin herausfordernd durch wenige Investitionsmöglichkeiten in größere Büroobjekte und ein Überangebot an Büromietflächen

### **Guangzhou**

Begünstigt durch seine Lage als Drehscheibe zwischen Beijing, Shanghai und Shenzhen sowie Standort von Unternehmen der Technologie- und Medienbranche; Sinken der Büromieten infolge Handelsstreit, Kaufpreise wegen geringem Angebot neuer Flächen aber stabil; Chancen in B-Lagen (Value-added-Investitionen) angesichts eines gealterten Immobilienbestands

### **Chinas Tier-2-Städte**

Fehlende Entwicklung in den letzten Jahren, aber weitgehend attraktiv für opportunistische Investitionen im Teilmarkt Logistik und Einzelhandel; Hangzhou, Chengdu und Suzhou infolge ihrer starken Technologie- und Bildungsbranche im Fokus, gefolgt von kleineren, besonders westlich gelegenen Städten innerhalb der Greater Bay Area

### **Hongkong**

Trotz Rang als teuerster Immobilienmarkt der Welt letzter Platz im chinesischen Ranking; kaum Transaktionen in Büroimmobilien angesichts permanenten Mangels an Core-Objekten, hoher Preise und niedriger Nettoanfangsrenditen; keine Auswirkung der anhaltenden Proteste auf die Kaufpreise bisher, jedoch Anzeichen von Skepsis der Investoren bezüglich langfristiger Investitionen in den Standort

## **Unter dem Handelsstreit leiden die Büromieten viel stärker als die Kaufpreise**

### **Fazit**

Insgesamt sind ausländische Investoren auf den chinesischen Immobilienmärkten aktiver geworden. Sie konzentrieren sich jedoch weitgehend auf große Investitionszentren (Tier-1-Städte). Der Handelsstreit wirkt bislang vorwiegend auf Büromieten in dienstleistungsorientierten Städten, weniger auf die Kaufpreise. Langfristig sollten Investoren jedoch den Fokus der chinesischen Regierung auf die Immobilienmärkte und resultierende regulatorische Rahmenbedingungen im Blick behalten.

### **Dirk Hennig**

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

### **Manuel Eichen**

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

### **Dr. Florian Hackelberg**

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

# Hongkongs Virtual Banks in Startposition

**Acht lizenzierte Digital-only-Banken stehen kurz vor der Aufnahme ihrer Geschäftstätigkeit. Jüngste Entwicklungen unterstreichen: Sie werden einige Herausforderungen zu meistern haben.**

von Anne-Sophie Vanquaethem, Yip Tang und Sebastian L. Sohn

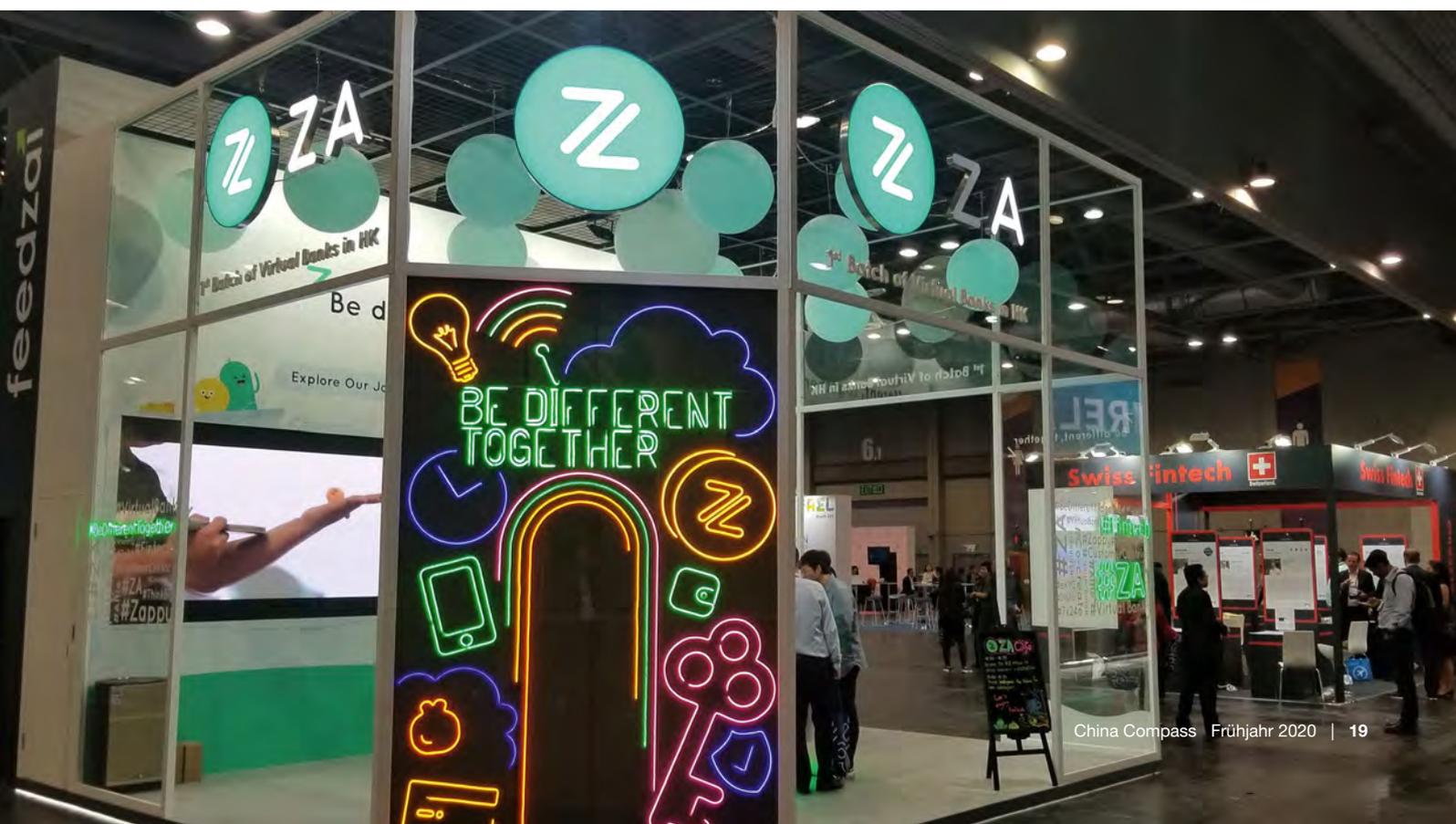
## Hintergrund

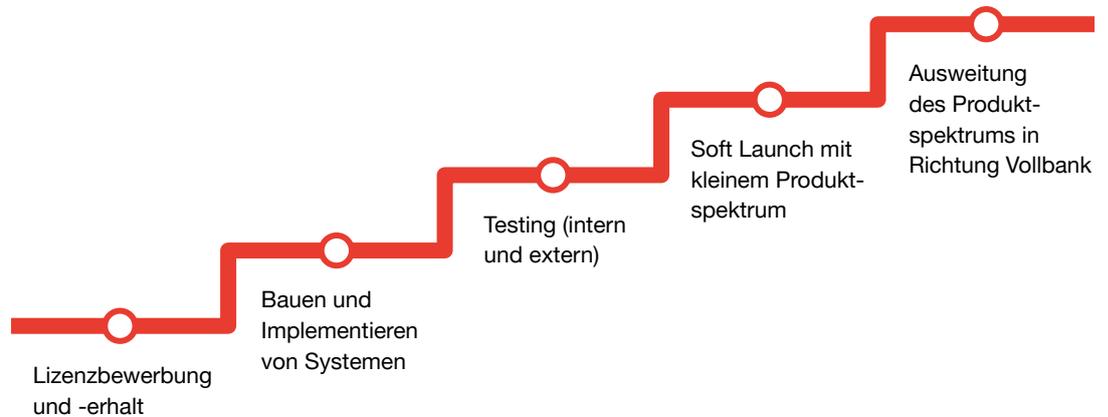
Ungeachtet aller aktuellen Herausforderungen steht die Sonderverwaltungszone Hongkong und mit ihr die Hong Kong Monetary Authority (HKMA) zu ihrem Anspruch, als einer der führenden Finanzstandorte in der Region die Innovation des Bankensystems weiter voranzutreiben. Das geschieht unter anderem durch die Smart-Banking-Initiative (*China Compass*, Winter 2018/2019), zu der auch die Etablierung von Virtual Banks (VB) gehört. Im ersten Halbjahr 2019 hat die HKMA insgesamt acht VB-Lizenzen erteilt (*China Compass*, Sommer 2019). Sie gingen überwiegend an Joint Ventures aus Banken und Konsumunternehmen sowie an ein lokales Fintech-Einhorn. Jetzt, fast ein Jahr später, gehen die ersten VBs an den Markt.

## Neueste Entwicklungen

Zu Beginn des Jahres öffnete die ZA Bank ihre virtuellen Türen. Die Gründer der ZA Bank sind Zhong An, Chinas größter Onlineversicherer, und Sinolink, ein Immobilienentwickler und Investmentunternehmen (Näheres dazu im Beitrag „Strategien der Virtual Banks“ ab Seite 22). Bei den anderen sieben Lizenznehmern stand der Go-live (zum Redaktionsschluss) noch aus.

Während die Branche noch darüber nachdenkt, ob der Markt groß genug für acht neue Banken ist, haben zwei weitere Wettbewerber ihr Interesse angekündigt, künftig bestimmte Finanzdienstleistungen auch in Hongkong anzubieten: Tandem, eine britische Challenger Bank, und die ebenfalls britische Bankenalternative Revolut, eine elektronische Geldbörse (*e-wallet*) und ein Onlinebezahlndienst.



**Abb. 1 Phasen des VB-Aufbaus****Herausforderungen und Lösungsansätze**

Eine der wichtigsten Aufgaben nach dem Aufbau und der Eröffnung ist die Gewinnung von Kunden. In einem wettbewerbsintensiven Markt müssen die Neuen eine schlüssige Marktstrategie verfolgen und ein überzeugendes Angebot entwickeln.

Nach einer PwC-Analyse ist der Markt dem neuen Angebot gegenüber offen. 56 Prozent der Befragten können sich vorstellen, Kunde einer VB zu werden. Allerdings macht sich auch ein Drittel der Befragten Sorgen über den Umgang mit ihren persönlichen Daten – bei den 18- bis 24-Jährigen sogar fast jeder Zweite (46 Prozent).

Gründe für einen Umstieg gibt es: 82 Prozent der Befragten gaben an, mindestens ein Problem mit ihrer derzeitigen Bank oder etwas Frustrierendes erlebt zu haben. Die VBs haben die Chance, diese unzufriedenen Kunden mit Verbraucherfreundlichkeit zu überzeugen.

**Alle VBs müssen jetzt rasch Kunden und zusätzliches Personal akquirieren**

Ob VBs als nutzerfreundlich angesehen werden, hängt wesentlich vom Design der Onlineoberfläche und der mobilen Apps ab. Technische Voraussetzung für eine positive Kundenerfahrung sind flexible und skalierbare IT-Systeme sowie kundenfokussierte Geschäftsprozesse und interne Strukturen, die in weniger als einem Jahr auf die Beine zu stellen waren. Einige VBs verwenden standardisierte Kernbankensysteme, andere entwickeln ihre eigenen oder passen in der Gruppe etablierte Systeme (unter anderem vom Festland) an. Unabhängig von der Wahl der Back-End-Lösung entwickeln sie alle individuelle Benutzeroberflächen, um ihre Vorstellung von User Experience umzusetzen.

Eine zweite große Herausforderung für die VBs besteht darin, genügend Arbeitskräfte mit dem benötigten Skillprofil zu finden, vor allem für Software und IT. Speziell die Technologieunternehmen vom chinesischen Festland, die ohne Partnerschaft mit einer lokalen Bank ins Rennen gegangen waren, mussten Personal einstellen, das die notwendige Erfahrung mit dem Hongkonger Bankenregulierungsregime mitbrachte, um die Vorgaben der Behörden zu erfüllen.

**Download**

[www.pwchk.com/en/financial-services/publications/2019-digital-banking-customer-survey.pdf](http://www.pwchk.com/en/financial-services/publications/2019-digital-banking-customer-survey.pdf)

**Ausblick**

Ungeachtet des Coronavirus und der damit verbundenen ökonomischen Effekte werden die meisten der acht VBs ihre Geschäftstätigkeit im Verlauf des ersten Halbjahrs aufnehmen. Ein Ziel der VB-Initiative – die Versorgung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) mit Krediten und Liquidität – hat gerade in der aktuellen Situation an Bedeutung gewonnen. Das zeigt sich auch in anderen Aktivitäten der HKMA, die Banken zu mittelstandsfreundlicher Kreditpolitik ermuntert und dies mit verschiedenen makro- und mikroprudenziellen Instrumenten flankiert. Die HKMA wird daher sehr aufmerksam verfolgen, ob sich die VBs um KMUs bemühen werden, während für Banken gleichzeitig die Risiken solcher Engagements im aktuellen Marktumfeld nicht kleiner geworden sind.

Mit welchen Konzepten und Strategien die VBs in einem Markt mit rund 7,5 Millionen Einwohnern in den Wettbewerb untereinander und mit den etablierten 23 lokal inkorporierten Banken treten werden und ob sie sich als nachhaltig erweisen können, wird die Zukunft zeigen. Unabhängig von der Entwicklung des eigenen Bankenmarkts hat Hongkong mit der Vergabe von VB-Lizenzen einen Trend in der Region begründet, dem Singapur und Malaysia mit jeweils eigenen Digitalbanklizenzen bereits folgen. Andere Länder wie Thailand und die Philippinen arbeiten daran.

**Sebastian L. Sohn**

Tel.: +852 2289-3127  
sebastian.sohn@hk.pwc.com

**Yip Tang**

Tel.: +852 2289-5496  
yip.tang@hk.pwc.com

**Anne-Sophie Vanquaethem**

Tel.: +852 2289-2930  
anne-sophie.te.vanquaethem@hk.pwc.com

---

**Die Autoren**

Anne-Sophie Vanquaethem, Yip Tang und Sebastian L. Sohn arbeiten im Bereich Financial Services bei PwC Hongkong. Sie beraten etablierte und virtuelle Banken hinsichtlich regulatorischer Anforderungen und Licensing.

---

# Strategien der Virtual Banks

**Der Finanzplatz Hongkong erlebt zurzeit eine historisch einmalige und herausfordernde Transformation: Zu den 23 etablierten Banken gesellen sich in diesem Jahr acht lizenzierte Virtual Banks (VBs). Alle bemühen sich um die Aufmerksamkeit von 7,5 Millionen Kunden.**

von Anne-Sophie Vanquaethem, Yip Tang und Sebastian L. Sohn

Das Jahr 2020 startete in der Hongkonger Bankenszene mit einer kleinen Sensation: Die ZA Bank, die zu Zhong An Virtual Finance Limited gehört und Anfang des Jahres an den Markt gegangen ist, will bis zu 6,8 Prozent Zins für Termingeld zahlen.

Das sorgte für Gesprächsstoff bei den rund 7,5 Millionen Einwohnern der Sonderverwaltungszone, denn das Angebot übertrifft die 1 bis 2 Prozent deutlich, die etablierte Banken für vergleichbare Einlagen normalerweise anbieten. Eine vierstellige Zahl von Kunden registrierte sich über die Website in einer virtuellen Warteschlange. Sie werden nun nach und nach in den Kundenstamm aufgenommen. Auch ein virtuelles Vordrängeln ist möglich: Vorrücken darf, wer viele Freunde für das Angebot wirbt.

Das Hongkonger Fintech-Unicorn WeLab hat ebenfalls Sonderkonditionen für den Start seiner Bank angekündigt.

Lokale Medien und Branchenexperten sehen bei dieser Entwicklung bereits einen „Zinskrieg“ aufziehen, da sie von den anderen VBs vergleichbare Angebote erwarten.

Die meisten der sechs übrigen VBs befinden sich allerdings noch in der nicht öffentlichen Testphase ihres Angebots. Sie testen die neuen Dienstleistungen und Systeme in einer isolierten Umgebung. Einige arbeiten sogar noch an der Entwicklung ihrer Infrastruktur und ihrer IT-Lösungen. (Bitte beachten Sie dazu auch den vorangegangenen Artikel „Hongkongs Virtual Banks in Startposition“.)

## Strategien für den Markteintritt

Bei der Markteinführung entschied sich ZA für eine gemischte Strategie aus sozialem Incentive (Social Media und Anreize für Weiterempfehlungen), künstlicher „Verknappung“ (die virtuelle Warteschlange) und wirtschaftlichen Anreizen (der marktunübliche hohe Initialzinssatz).

Dieser Ansatz zielt auf aggressives Wachstum und die Zahl der Registrierungen scheint die Strategie zu bestätigen. Allerdings ist diese Vorgehensweise nicht ohne Risiko, denn die Hongkonger haben den Ruf, sehr rentabilitätsorientiert zu sein. Das könnte gerade in Anbetracht des komfortablen und schnellen Onboardings bei VBs dazu führen, dass sie sofort zu anderen Wettbewerbern weiterziehen, wenn die Sonderkonditionen auslaufen.

Der letzte Beitrag zum Thema (*China Compass*, Sommer 2019, 16–20) warf bereits die Frage auf, ob die erste VB auf dem Markt einen Erstanbietervorteil (*first mover advantage*) realisieren und den Markt für digitale Bankdienstleistungen nachhaltig abfischen kann. Die Zukunft wird zeigen, ob ZA das gelingt und wie viele nachhaltige Kundenbeziehungen die VB mittels ihrer Markteintrittsstrategie tatsächlich gewinnen kann.

Einen anderen Weg geht offensichtlich die SC Digital Solutions Virtual Bank, die von einem Konsortium aus der britischen Standard Chartered, den Telekommunikationsunternehmen Hong Kong Telecom und PCCW sowie dem Reiseportal Ctrip getragen wird. Das Unternehmen tritt mit der Mission „Heart Share statt Market Share“ an. Der Claim soll vermutlich zum Ausdruck bringen, dass diesem Anbieter die Qualität seiner Kundenbeziehung wichtiger ist als die Zahl seiner Kunden.

Bill Winters, CEO von Standard Chartered, sagte der South China Morning Post, das Angebot in Hongkong richte sich vornehmlich an technisch versierte junge Kunden. Standard Chartered hat, so Winters, bei älteren Kunden einen dreimal höheren Marktanteil als bei Kunden in den 20ern und 30ern. Er hoffe, dass die VB jüngere Kunden anziehen werde, wie das bereits in anderen Märkten erfolgreich



demonstriert worden sei. Mithilfe virtueller Bankdienstleistungen hat die Bank in Afrika beispielsweise nach eigenen Angaben in den letzten zwölf Monaten mehr Neukunden gewonnen als in den letzten zwölf Jahren.

Die Virtual Bank wird „Mox Bank“ heißen und eine „All-in-One-Bankkarte“ ausgeben – eine einzige physische Karte für Ausgaben und Geldabhebungen (aktuell sind dafür üblicherweise zwei getrennte Karten erforderlich) ohne gedruckte Kartennummern, Ablaufdaten oder Sicherheitscode. Solche Karten zielen darauf ab, das Risiko zu verringern, dass Kunden persönliche Informationen verlieren. Die Bank befindet sich im Betatest, hat im März ihre Website online geschaltet und wird im Laufe dieses Jahres live gehen.

In den nächsten Monaten wird zu beobachten sein, welche Markteintrittsstrategien die anderen Wettbewerber verfolgen und vor allem welche Anreize sie setzen werden, um jenseits attraktiver Zinsangebote neue Kunden zu gewinnen.

**Sebastian L. Sohn**

Tel.: +852 2289-3127  
sebastian.sohn@hk.pwc.com

**Yip Tang**

Tel.: +852 2289-5496  
yip.tang@hk.pwc.com

**Anne-Sophie Vanquaethem**

Tel.: +852 2289-2930  
anne-sophie.te.vanquaethem@hk.pwc.com

# Ausländische Investitionen: Gesetz schafft Entlastung

**Ein neues Gesetz, das am 1. Januar 2020 in Kraft trat, erweitert die Möglichkeiten ausländischer Investoren. Hier erhalten Sie einen Überblick über seine wichtigsten Bestimmungen und erfahren, was ausländische Investoren berücksichtigen sollten.**

von **Liang Jiang**

---

## Mehr zum Thema

Mehr zum Thema erfahren Sie auch im Newflash Foreign Investment Law:

[www.tiangandpartners.com/en/publications/china-foreign-investment-law-feb2020.html](http://www.tiangandpartners.com/en/publications/china-foreign-investment-law-feb2020.html)

---

Das Gesetz über ausländische Investitionen (*Foreign Investment Law*, FIL) verhilft ausländischen Investoren zu mehr Flexibilität bei der Gestaltung von Joint Ventures (JVs) und strafft das Verfahren zur Gründung von Unternehmen. Es ordnet die Verhältnisse für JVs neu und schafft dadurch Anknüpfungspunkte für Neuverhandlungen. Das FIL eröffnet Möglichkeiten der Umstrukturierung und Reinvestition. Außerdem schützt es das geistige Eigentum besser, erhöht die Planungssicherheit und sorgt für leichter handhabbare Prozesse.

Das FIL wird nach und nach alle alten Gesetze und Vorschriften ersetzen, die die drei üblichen Arten von ausländisch investierten Unternehmen betreffen: 100-prozentige Beteiligung, Kapitalbeteiligungs-JV und Genossenschafts-JV.

## **Genehmigung von ausländischen Investitionen und Registrierung von Unternehmen**

Nach dem FIL können ausländische Investoren die Gründung und Änderungen ihrer ausländisch investierten Unternehmen (FIEs) direkt bei der Verwaltung für Marktregulierung (AMR) registrieren. Sie müssen weder eine Genehmigung noch einen Einreichungsbeleg des Handelsministeriums (MOFCOM) einholen.

## **Neues System zum Sammeln von Informationen**

Das FIL führt das vom MOFCOM verwaltete System mit dem der AMR zusammen. Der ausländische Investor meldet die Informationen jetzt nur noch an die AMR. Die Verwaltung leitet die gesammelten Informationen dann an andere Abteilungen weiter, unter anderem an das MOFCOM.

## **Besserer Schutz von Investitionen**

Das FIL führt ein Beschwerdesystem ein und die Durchführungsverordnung definiert Mechanismen für die Bearbeitung von Beschwerden.

## **Behandlung von besonderen Zweckgesellschaften (Variable Interest Entity, VIE)**

Das FIL enthält keinerlei Aussagen zur Rechtmäßigkeit von Auslandsinvestitionen mit einer VIE-Struktur. Ausländische Investoren, die in besonders reglementierte Industrien investieren, sollten deshalb gründlich prüfen, ob die VIE-Struktur für ihre Investition tatsächlich geeignet ist.

## **Fünf Jahre Übergangszeit**

Alle FIEs müssen die im Rahmen des FIL erforderlichen Änderungen bis zum 30. Juni 2025 abgeschlossen haben. Ausländische Investoren – speziell solche mit einem JV in China – sollten die Gründungsunterlagen der FIEs (bei JVs den JV-Vertrag) erneut einsehen, um sicherzustellen, dass diese Dokumente den Anforderungen des FIL entsprechen.



### **Empfehlungen**

Investoren sind gut beraten, ihre Operationen in China daraufhin zu überprüfen, ob sie von den Veränderungen profitieren können. Der *China Compass* wird Sie über die weitere Entwicklung informieren.

#### **Liang Jiang**

Tel.: +86 21 5368-4024  
liang.jiang@xinbailaw.com

#### **Martyn Huckerby**

Tel.: +852 2833-4918  
martyn.p.huckerby@tiangandpartners.com

#### **Thomas Heck**

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

# Völkerrechtlicher Schutz von Investitionen in der Mongolei

**Dass die Wirtschaft der Mongolei floriert, haben ausländische Investoren registriert. Aber wie ist das Land in Bezug auf die Ratifizierung internationaler Abkommen und die Absicherung von Investitionen aufgestellt? Alles Wichtige im Überblick.**

von **Dr. Heiko Büsing**

Wie stark sich die mongolische Wirtschaft in den letzten Jahren entwickelt hat, zeigt die Entwicklung des Bruttosozialprodukts (BIP): 2018 verzeichnete es einen Anstieg um 6,9 Prozent. Für 2019 wurde ein reales Wachstum von 6,5 Prozent errechnet und nach Schätzungen des Internationalen Währungsfonds wird das Wachstum 2020 ca. 5,4 Prozent betragen. Ausländische Investitionen sind die zentralen Wachstumstreiber für die mongolische Wirtschaft. Kapitalanlagen aus dem Ausland machen rund 60 Prozent aller Investitionen aus.

Auslandsinvestitionen tätigen deutsche Unternehmen in Zentralasien in der Regel erst, wenn eine hinreichende Absicherung der Investition gewährleistet ist, zum Beispiel durch Investitionsgarantien des Bundes oder private Versicherer. Eine materielle Absicherung der Investition bietet daneben auch ein Rückgriff auf das völkerrechtlich gewährleistete Schutzniveau.

## **Status internationaler Abkommen in der mongolischen Rechtsordnung**

Die Mongolei hat zahlreiche völkerrechtliche Verträge ratifiziert, die ausländischen Investoren in der Summe ein gewisses Niveau an Investitionssicherheit bieten. Ratifizierte völkerrechtliche Verträge stehen auf der gleichen Stufe wie innerstaatliche Gesetze. Bei einem Konflikt zwischen einer einfachgesetzlichen mongolischen Norm und der Bestimmung eines völkerrechtlichen Vertrags erkennt das mongolische Recht den Vorrang der internationalen Norm an – allerdings nur, soweit die mongolische Verfassung nicht verletzt wird. Grundsätzlich geht das mongolische Recht auch von der unmittelbaren Anwendbarkeit völkerrechtlicher Normen aus, sodass sich der einzelne Investor auch auf den Regelungsgehalt einer internationalen Norm berufen kann.

## **Für Investitionen relevante internationale Abkommen**

Die Mongolei hat die Konvention des Internationalen Zentrums zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten (ICSID) bereits 1991 ratifiziert. Die ICSID ist der Weltbank angegliedert und die Konvention enthält eine Verfahrensordnung für investitionsrechtliche Schiedsverfahren zwischen privaten Investoren und Staaten.

Daneben ist die Mongolei auch Mitglied der Multilateralen Investitions-Garantie-Agentur (MIGA), die ebenfalls zur Weltbankgruppe gehört und Investoren unter anderem gegen sogenannte politische Risiken absichert.

# 6,5 %

Um diesen Wert stieg 2019 das Bruttoinlandsprodukt der Mongolei



1991 haben Deutschland und die Mongolei einen Vertrag über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen geschlossen. Dieser bilaterale Investitionsschutzvertrag (BIT), der 1996 in Kraft trat, schützt Vermögenswerte jeder Art, die deutschen Investoren in der Mongolei zuzuordnen sind. Erfasst werden ausdrücklich alle Arten der Beteiligungen an Gesellschaften, das Eigentum an beweglichen und unbeweglichen Sachen (Grundstücke), Rechte des geistigen Eigentums sowie Ansprüche auf Geld und Leistungen, die einen wirtschaftlichen Wert haben. Besonders wichtig ist: Auch öffentlich-rechtliche Konzessionen – vor allem Aufsuchungs- und Gewinnungskonzessionen hinsichtlich natürlicher Ressourcen – sind geschützt. Der BIT garantiert die üblichen Standards der Inländerbehandlung sowie der Meistbegünstigung. Daneben verpflichtet sich die Mongolei auch, den Vermögenswerten vollen Schutz und volle Sicherheit zu gewähren. Enteignungen sind nur gegen unverzügliche und marktgerechte Entschädigungszahlung zulässig. Wichtig ist auch die Kapitalverkehrsfreiheit, also das Recht, die erzielten Erträge oder das investierte Kapital frei zu transferieren. Bei Streitigkeiten zwischen einem deutschen Investor und der Mongolei steht dem Investor der Gang vor ein internationales Schiedsgericht offen. Da die Mongolei der ICSID Convention beigetreten ist, kann dieses Investitionsschiedsverfahren nach deren bewährten Verfahrensregeln geführt werden.

Überdies haben Deutschland und die Mongolei ein Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern auf Einkommen und Vermögen abgeschlossen. Es trat 1996 in Kraft und bietet Rechtssicherheit für diesen Teilbereich des internationalen Steuerrechts.

Last, but not least ist die Mongolei seit 1997 Mitglied der Welthandelsorganisation (WTO) und damit an die Bestimmungen des allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT 1994), des Allgemeinen Abkommens über den Handel mit Dienstleistungen (GATS) und des Übereinkommens über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums (TRIPS) gebunden. Bis heute war die Mongolei noch nie Beklagte im Rahmen eines WTO-Streitbeilegungsmechanismus.

#### **Fazit**

Die Mongolei hat diverse relevante internationale Abkommen ratifiziert, die in der Summe einen soliden Rechtsrahmen für ausländische Investitionen bieten, was in handelspolitisch unruhigen Zeiten ausdrücklich positiv zu bewerten ist.

#### **Dr. Heiko Büsing**

Tel.: +49 40 6378-2385

heiko.buesing@pwc.com

## Doppelbesteuerungs- abkommen

**Das neue Verfahren zur Anwendung von Abkommensvorteilen soll den administrativen Prozess vereinfachen. Ein Überblick über die wichtigsten Neuerungen.**

von Alexander Prautzsch und Steve Froese

Im Oktober 2019 veröffentlichte die State Taxation Administration (STA) neue Vorschriften, um Abkommensvorteile im Rahmen von Steuerabkommen für ausländische Steuerzahler in China geltend zu machen (*STA Public Notice [2019], No. 35, PN35*). Anwendbar sind sie seit dem 1. Januar 2020.

Nach PN35 sollen Nichtansässige (natürliche und juristische Personen) über ihre Anspruchsberechtigung und Inanspruchnahme von Abkommensvorteilen (etwa Reduzierung oder Freistellung bei der Besteuerung) im Rahmen einer Selbsteinschätzung zunächst selbst urteilen. Die für die Beurteilung notwendigen Informationen sind vom Nichtansässigen im Rahmen von *Information Reporting Forms* bereitzustellen. Zusätzlich sind für den Fall einer späteren Prüfung des Sachverhalts durch das Finanzamt relevante Dokumente und Belege aufzubewahren.

### **Vereinfachung durch mehr Eigenverantwortung**

PN35 ist ein weiterer Schritt in der Entwicklung des chinesischen Steuerrechts hin zu mehr Eigenverantwortung der Steuerpflichtigen. War in der Vergangenheit gemäß *Circular Guoshuifa [2009] No. 124* die förmliche Beantragung von Abkommensvorteilen unter Einreichung aller relevanten Dokumente sowie die förmliche Genehmigung durch das zuständige Finanzamt erforderlich, entfiel ab dem 1. November 2015 gemäß *STA Public Notice [2015] No. 60* die förmliche Genehmigung. Seit dem 1. Januar 2020 beschränkt sich die Einreichung nun auf die Anzeige in Form der *Information Reporting Form*.

Mit diesem neuen Konzept reduziert die STA den administrativen Aufwand der Steuerpflichtigen und der Finanzämter. Auf der anderen Seite erhöht sie jedoch auch die Verantwortung der Steuerpflichtigen, ihre Situation eigenständig, rechtskonform und zutreffend einzuschätzen. Die zuständigen Finanzämter sollen diese Selbsteinschätzungen regelmäßig nachgelagert prüfen. Rechtsunsicherheiten gehen damit möglicherweise zulasten des Steuerpflichtigen, einhergehend mit dem Risiko möglicher Steuernachforderungen sowie Verspätungs- und Strafzuschläge.

### **Dokumente und Belege, die einzureichen sind**

Kommt ein Nichtansässiger zu dem Schluss, er sei zu einem Abkommensvorteil berechtigt, muss er ein Meldeformular ausfüllen (*Reporting Form for Non-resident Taxpayers Claiming Tax Treaty Benefits*) und zusammen mit der Steueranmeldung einreichen. Gleichzeitig muss er alle relevanten Belege und Dokumente im Zusammenhang mit der Geltendmachung im Original aufbewahren:

- die Ansässigkeitsbescheinigung für das betreffende Jahr
- relevante Verträge, Vereinbarungen, Beschlüsse, Zahlungsbelege und ähnliche Dokumente
- Informationen zur Ermittlung des wirtschaftlich Berechtigten bei Dividenden-, Zins- und Lizenz Einkommen
- weitere Informationen, die die Abkommensberechtigung stützen

Wird statt einer Steueranmeldung eines Steuerpflichtigen Quellensteuer von einem Abzugsverpflichteten einbehalten (z. B. wenn eine chinesische Tochtergesellschaft Dividenden an einen ausländischen Anteilseigner ausschüttet), muss der Nichtansässige das ausgefüllte Meldeformular dem Abzugsverpflichteten übermitteln; dieser reicht das Formular dann zusammen mit der Quellensteueranmeldung beim zuständigen Finanzamt ein.



### **Nichtansässige künftig stärker in der Pflicht**

Bemerkenswert ist die Aufteilung der Aufgaben zwischen dem Abzugsverpflichteten und dem Nichtansässigen. Der Abzugsverpflichtete prüft lediglich, ob der Nichtansässige das Meldeformular vollständig ausgefüllt hat. Ist das der Fall, wendet der Abzugsverpflichtete den Abkommensvorteil entsprechend der Einschätzung des Nichtansässigen an. PN35 befreit den Abzugsverpflichteten von einer inhaltlichen Prüfung der Inanspruchnahme des Vorteils, die Verantwortung für das zutreffende Ausfüllen des Meldeformulars sowie die richtige Beurteilung der Abkommensberechtigung obliegt allein dem Nichtansässigen.

Ergibt eine spätere Prüfung durch das zuständige Finanzamt eine Steuernachforderung, soll es diese (sowie eventuelle Verspätungs- und Strafzuschläge) gegenüber dem Nichtansässigen geltend machen. Das kann auch nachträglich durch das Einbehalten anderer Zahlungen Dritter an den Nichtansässigen geschehen.

Mit Blick auf die Diskussion des chinesischen Unternehmensscorings sticht auch ein anderer Verweis in PN35 ins Auge. Danach sollen die zuständigen Finanzämter bei unangemessener Anwendung von Abkommensvorteilen persönliche Scorings für Steuerpflichtige anlegen und deren Ergebnisse in weiteren administrativen Prozessen berücksichtigen.

### **Fazit**

Mit den Neuregelungen ist die Notwendigkeit, Unterlagen einzureichen, weiter reduziert worden, gleichzeitig aber wurde die Verantwortung für die steuerlich korrekte Sachverhaltswürdigung weiter auf den Steuerpflichtigen abgewälzt. Relevanz erhält dieser Umstand besonders vor dem Hintergrund teilweise vager Rechtsbegriffe sowie dem Vorrecht der lokalen Finanzämter, diese Begriffe auszulegen. Ein Nichtansässiger kann sich nicht auf die abschließende Wirkung des Zahlungserhalts verlassen. Mögliche steuerliche Nachforderungen gehen auch in Zukunft zu seinen Lasten. Der Abzugsverpflichtete dagegen ist nicht zur inhaltlichen Prüfung der Abkommensberechtigung verpflichtet.

### **Alexander Prautzsch**

Tel.: +86 21 2323-3375  
alexander.prautzsch@cn.pwc.com

### **Steve Froese**

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

# Exportkontrollrecht: Neuer Entwurf aktualisiert Vorgaben

**Ende 2019 legte der Nationale Volkskongress Chinas den zweiten Entwurf eines einheitlichen Exportkontrollrechts vor. Hier erfahren Sie, was sich geändert hat und was alle betroffenen Unternehmen darüber hinaus wissen sollten.**

von **Christine Frankenberger**

Die chinesische Regierung hat sich beim zweiten Entwurf eines einheitlichen Gesetzes an den weltweit vorherrschenden Praktiken der Exportkontrolle orientiert. Stand der erste Entwurf noch stark unter dem Einfluss der angespannten Beziehungen zwischen den USA und China (*China Compass*, Ausgabe Frühjahr 2019, 24–27), mildert die aktuelle Fassung viele der damals ins Auge gefassten Bestimmungen ab. Gestrichen wurde zum Beispiel die Bedingung zur Einführung von Gegenmaßnahmen, um Handelsbeschränkungen anderer Länder entgegenzutreten.

Wie in der Exportkontrolle allgemein üblich, bezieht sich dieser Entwurf auf Waren, Software und Technologie, kurz: Güter. Deren Bereich wurde, neben den militärischen Gütern und solchen mit doppeltem Verwendungszweck (*dual use*), erweitert um nukleare und sonstige Güter, die im Zusammenhang mit der Erfüllung internationaler Verpflichtungen und dem Schutz der nationalen Sicherheit stehen. Zu deren Schutz können nicht erfasste Güter bis zu zwei Jahre kontrolliert werden.

Eine Lizenzpflicht besteht für alle Exporte vom Festland (auch aus Zolllagern, Sonderwirtschafts- oder anderen Spezialzonen). Die zu den US-amerikanischen Pflichten analoge Lizenzpflicht für im Ausland hergestellte Güter mit einem bestimmten chinesischen Anteil (*de minimis*) wurde gestrichen.

Ähnlich wie im europäischen und im US-amerikanischen Exportkontrollrecht besteht ebenfalls eine Lizenzpflicht für nicht gelistete Güter, wenn dem Exporteur eine Endverwendung im Zusammenhang mit Massenvernichtungs- oder ABC-Waffen für terroristische Zwecke bekannt ist oder bekannt sein sollte oder die nationale Sicherheit Chinas gefährdet ist.

Die Einführung eines internen Exportkontrollprogramms (Internal Compliance Programm, ICP) wird für Exporteure verpflichtend. Wie dieses interne System im Detail aussehen soll, sollte noch definiert werden.

Bei den Endverbleibserklärungen verpflichtet sich der Endverwender, die Güter nur wie angegeben zu verwenden und nicht weiterzuveräußern. Sollte der Ex-, aber auch der Importeur feststellen, dass es eine Änderung beim Endverwender oder bei der Endverwendung gab, muss er das sofort den Exportkontrollbehörden melden.

## Gütertransfer an ausländische Bürger oder Firmen innerhalb Chinas gilt als Export

Ebenso neu sind, in Anlehnung an das US-Recht, die sogenannten „deemed export“-Bestimmungen. Bitte beachten Sie: Der Transfer von Waren, Technologie oder Software innerhalb Chinas durch Chinesen oder chinesische Institutionen/Firmen an ausländische Bürger oder Firmen gilt dabei als Export und unterliegt der Exportkontrolle! Das betrifft speziell multinationale Unternehmen in China, die für ihre ausländischen Mitarbeiter Exportbewilligungen beantragen müssen, damit diese weiterhin Zugang zu kontrollierter Technologie und Software haben, aber auch den innerchinesischen Transfer von Waren an Ausländer.



Im neuen Entwurf sind die Möglichkeiten der Strafverfolgung präzisiert worden. Wenn das zur Prüfung des Sachverhalts notwendig ist, dürfen bei potenziellen Verstößen Geschäftsräume betreten, Dokumente oder Daten geprüft und kopiert, Waren oder Vermögenswerte beschlagnahmt und Bankgeschäfte überprüft werden.

Gegenüber dem ersten Entwurf wurden darüber hinaus die Strafen massiv erhöht – nicht nur in Bezug auf deren Höhe, sondern auch mit Blick auf die unterschiedlichen Strafmaßnahmen und die zu sanktionierenden Tatbestände.

Bei gravierenden Verstößen können Exportlizenzen ausgesetzt oder entzogen werden. Es wird eine „Controlled Parties List“ für Endverwender und Importeure eingeführt, die in irgendeiner Weise gegen die gesetzlichen Vorgaben verstoßen haben. Ähnlich wie US-Amerikanern bei der „Denied Parties List“ ist es Chinesen verboten, mit diesen Personen Geschäfte abzuwickeln. Der Handel mit chinesischen Waren außerhalb Chinas ist davon allerdings nicht betroffen.

Wie immer steckt der Teufel im Detail. Einige Vorgaben sind unklar definiert und lassen Raum für Interpretationen. Positiv ist: Von einer exterritorialen Anwendung für im Ausland hergestellte Güter mit chinesischen Komponenten wurde abgesehen. Im China-Geschäft tätige Firmen sollten sich auf mehr administrativen Aufwand, Reorganisation der Prozesse und mehr Risiko einstellen. Kommentare konnten bis 26. Januar eingereicht werden. Wann das Gesetz umgesetzt wird, ist noch offen.

**Christine Frankenberger**

Tel.: +41 79 359-0638

[christine.frankenberger@ch.pwc.com](mailto:christine.frankenberger@ch.pwc.com)

# Internationale Mediation: China ratifiziert Singapore Convention

**Im August 2019 unterzeichnete die Volksrepublik ein Abkommen, das Vereinbarungen über die internationale Streitschlichtung enthält. Welche Vorteile das europäischen Unternehmen bringt, erfahren Sie in diesem Beitrag.**

von **Wibke Weigl**

Treten bei Geschäften mit China-Bezug Konflikte auf, werden ausländische Unternehmen häufig mit Mediation konfrontiert. Die meisten Chinesen bevorzugen diese Form der Streitbeilegung. Ein Beleg dafür sind Angaben des National Bureau of Statistics: Danach gab es 2017 bereits 78.400 Volksvermittlungsausschüsse, in denen 385.200 Mediatoren jährlich in über 900.000 zivilen Fällen aktiv wurden in China. Selbst der Modellvertrag für bilaterale Investmentverträge enthält eine Mediationsklausel und im Rahmen der Belt and Road Initiative (BRI) wurde Mediation als Teil einer „breit gefächerten Streitbeilegung“ weiter gestärkt. Doch obwohl die chinesische Rechtstradition Mediation als typischen und häufig vorzugswürdigen Lösungsweg ansieht, gab es bisher keine Vollstreckungsregelung, nach der eine mithilfe von Mediation, aber außerhalb der chinesischen Grenzen erreichte Einigung in China hätte vollstreckt werden können. Hier setzt das neue Abkommen an.

## **385.200 Mediatoren wurden 2017 in über 900.000 zivilen Streitfällen aktiv**

### **Bisherige Regelung und Grundlage**

Oft müssen Einzelpersonen oder Unternehmen zunächst eine Mediation durchlaufen, bevor sie vor staatlichen Gerichten oder einem privaten Schiedsgericht klagen können. Grund dafür sind „gestufte“ Streitbeilegungsklauseln in Verträgen. Kommt es zu einem Konflikt, soll zunächst versucht werden, die Auseinandersetzung durch Mediation zu klären, bevor die Streitparteien den Gang zum (Schieds-) Gericht antreten. Das geschieht unter anderem, um die konstruktive Vertragsbeziehung zu erhalten. Da es sich um eine geringere Eskalationsstufe handelt, wahrt diese Vorgehensweise darüber hinaus gerade in China nicht nur die Harmonie, sondern auch das Gesicht.

Streitereien auf diese Weise beizulegen hatte allerdings einen Riesennachteil: Das Ergebnis einer Mediation war lediglich eine weitere vertragliche Abrede, die bei Nichterfüllung durch die Gegenseite wiederum eingeklagt werden musste. Ausnahmen waren lediglich Einigungen, die in einem Schieds- oder einem staatlichen Gerichtsverfahren in einem Schiedsspruch oder Urteil festgehalten worden waren.

Unter dem Strich waren Unternehmen aus Ländern mit weniger stark ausgeprägter Mediationskultur häufig misstrauisch – sowohl gegenüber den entsprechenden Vertragsklauseln als auch der späteren Durchführung. Für sie war eine auf diese Weise vertraglich vereinbarte Mediation ein bloßer Zwischenschritt vor der eigentlichen Streitbeilegung im strittigen Verfahren.

### **Vollstreckbarkeit als Garant für den Erfolg des Schiedsverfahrens**

Wer sich mit internationalen Schiedsverfahren auskennt, weiß: Ein großer Vorteil gegenüber gerichtlichen Verfahren ist die vereinfachte internationale Vollstreckbarkeit. Das Ergebnis eines solchen Verfahrens, der Schiedsspruch, ist aufgrund des Übereinkommens über die Anerkennung und Voll-



streckung ausländischer Schiedssprüche von 1958 in 160 Ländern der Welt vollstreckbar – ohne das Risiko einer vertieften Rechtsprüfung durch die lokalen Gerichte. Da es in New York unterzeichnet wurde, wird es als New York Convention bezeichnet. Diese Vollstreckbarkeit war wesentlich für den Erfolg des internationalen Schiedsverfahrensystems.

## Abkommen von 1958 schaffte Voraussetzungen für Vollstreckbarkeit von Schiedssprüchen

### Singapore Convention

Am 7. August 2019 trat die nach ihrem Ratifikationsort Singapur benannte *Convention on International Settlement Agreements Resulting from Mediation* in Kraft. Bis dato hat sie 51 Mitgliedsstaaten. Dazu gehören China, Südkorea, Weißrussland, Indien, Malaysia, Saudi-Arabien, Singapur, die Türkei, die Ukraine und die USA.

Bei der Zeremonie anlässlich ihrer Verabschiedung am 7. August 2019 waren Vertreter weiterer 21 Staaten anwesend, sodass mit weiteren Beitritten zu rechnen ist.

Da die Singapore Convention in vielerlei Hinsicht spiegelbildlich zum Abkommen von 1958 aufgebaut ist, schützt sie vor einer tiefgehenden rechtlichen Überprüfung des Vereinbarten. Damit wird der große Vorteil der Mediation erhalten: die Möglichkeit, eine alle Belange berücksichtigende Lösung zu finden, die sich nicht allein an rechtlichen Regelungen orientiert, sondern an den wirtschaftlichen und sonstigen Interessen der Streitparteien.

### Wibke Weigl

Tel.: +49 40 6378-2681

wibke.weigl@pwc.com

## Grenzen und Identitäten in der globalisierten Welt

Ein Kommentar von **Dr. Katja Banik**

---

### **Borders and identities in the globalised world**

*Modern Diplomacy*,  
Januar 2020

Download des  
vollständigen Beitrags:  
[moderndiplomacy.eu/  
2020/01/13/borders-  
and-identities-in-the-  
globalised-world/](https://moderndiplomacy.eu/2020/01/13/borders-and-identities-in-the-globalised-world/)

---

Die Folgen der Globalisierung stellen unsere aktuelle Wahrnehmung der Welt radikal infrage. China ist nicht nur ein wirtschaftliches Kraftzentrum, sondern auch eine globale geopolitische Kraft. Die „Belt and Road Initiative“ (BRI) gestaltet die zukünftigen globalen Handelswege, und wer sie kontrolliert, wird aller Voraussicht nach eine feste Größe auf der geopolitischen Bühne. Darüber hinaus stellt die „America first“-Strategie die Global Governance, so wie wir sie kennen, infrage. Mehr noch: Trumps Außen- und Sicherheitspolitik offenbaren auf verschiedene Weise die „unbezahlten Rechnungen“ der Welt, vor allem die Europas (Foucher 2019).

Um wirksam auf die aktuellen Herausforderungen reagieren zu können, müssen wir unsere Denkweise von Grund auf ändern, uns der Welt öffnen, die Menschen um uns herum berücksichtigen und eine neue globale Weltordnung schaffen (Brown 2019; Foucher 2019). Das gilt besonders für die Europäische Union (EU). Zu lange hat Europa die rasante Entwicklung Chinas, seine Macht und den damit verbundenen geopolitischen Einfluss auf die EU unterschätzt. Die anhaltende institutionelle Krise vertieft die Spaltung der EU, vor allem in Bezug auf die aktuellen Brennpunkte wie Flüchtlingsströme, BRI, chinesische Investitionen in Europa und den Brexit, um nur einige Themen zu nennen.

Es ist daher unerlässlich, den Ursprung des Problems zu erkennen und gleichzeitig Ad-hoc- oder, noch schlimmer, vereinfachte Lösungen zu vermeiden, wie sie täglich von Populisten in sozialen Netzwerken befürwortet werden. Wir brauchen Mut und Fantasie, um eine neue globale Weltordnung zu schaffen. Die Globalisierung hebt die Grenzen nicht auf, im Gegenteil: Je mehr sich die Welt öffnet, umso mehr steigt das Bedürfnis der Zugehörigkeit zu einem Land, zu einer Region. Das Bewahren der Wurzeln und der Identität ist einer der zentralen Punkte in der Schaffung einer neuen Weltordnung.

Wir sollten daher die folgenden Fragen beantworten:

### **1. Identitäten und Grenzen**

Wie kann das Recht auf Selbstbestimmung respektiert und gewährleistet werden, ohne zu spalten? Wie können wir die Souveränität von Staaten und Territorien respektieren, ohne auf die positiven Auswirkungen der Globalisierung zu verzichten?

### **2. Werte und Systeme**

Wie ist ein konstruktiver Umgang mit China möglich, einem Land, das die universell geltenden Werte des Westens nicht teilt? Wie können wir diese geopolitische Kraft integrieren, die auf einem autoritären kapitalistischen System beruht und sich nicht nur wirtschaftlich, sondern auch geografisch und geopolitisch ausdehnt auf ein Land, das „Raum“ erobert, ohne Krieg im klassischen Sinn zu führen?

### **3. Über die Grenzen hinaus**

Wie können wir diese beiden gegensätzlichen Wertesysteme in eine neue Struktur integrieren, die eine neue globale kosmopolitische Governance gewährleistet?

Die französische Geopolitik kann uns einen Teil der Antwort liefern. Es war Jacques Ancel (1879–1943), der den geopolitischen Überlegungen ein sehr menschliches Konzept – die Identität des Herzens – hinzufügte (Ancel 1938, 97–99; Gauchon 2008, 11–12). Sein Konzept basiert auf dem Bedürfnis nach Ausgewogenheit und Harmonie innerhalb einer Gesellschaft, eines Landes oder einer Region.



Kurische Nehrung, Epha-Düne (Foto: privat)

Nach Ancel „ist die Grenze eine politische Isobare, die für eine gewisse Zeit das Gleichgewicht zwischen zwei ‚Druckgebieten‘ festlegt: das Gleichgewicht der Massen, das Gleichgewicht der Kräfte“. Ancel betont: „Eine solide Nation, eine in Harmonie, existiert auch ohne sichtbare Grenzen.“ (Ancel 1938, 196; Vorwort von Siegfried, in: Ancel 1938, VIII.)

Ausschlaggebend ist die Stärkung der Solidität und der Solidarität der EU sowie der Identität der europäischen Bevölkerung, besonders in Krisenzeiten. Die elementare Grundlage für ein stärkeres und harmonischeres Europa ist es daher, sicherzustellen, dass die verschiedenen Identitäten innerhalb der Union positiv wahrgenommen und die geteilten – aber auch die eigenen – Interessen der Mitgliedsstaaten geschützt und gefördert werden. Nur die Existenz einer echten europäischen Identität kann die notwendige politische Einheit und die damit verbundene europäische Souveränität gewährleisten. Erst dann kann sich Europa der Aufgabe stellen, eine neue Global Governance maßgeblich mitzugestalten.

**Dr. Katja Banik**

Tel.: +49 40 6378-1337

katja.banik@de.pwc.com

---

**Die Autorin**

Katja Banik ist Redakteurin des China Compass, Referentin sowie Gastdozentin für Geopolitik mit Fokus auf China, Europa und die USA an der Sorbonne. Sie ist Buchautorin bei L’Harmattan, Paris und veröffentlicht Artikel zu Wirtschaft, Geopolitik und EU/China. Als Angehörige der Nachfolgeneration der Vertriebenen – ihre Familie musste im Januar 1945 aus Königsberg in Ostpreußen fliehen – verbindet sie zunehmend die Themen Grenzen und Identitäten in ihren geopolitischen Veröffentlichungen.

---

## Veröffentlichungen

### 2019 Strategy& Digital Auto Report

---

**The 2019 Strategy& Digital Auto Report. Time to get real: opportunities in a transforming market**

Herausgegeben von Strategy& November 2019, 36 Seiten, in Englisch

[www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/2019/digital-auto-report/digital-auto-report-2019.pdf](http://www.strategyand.pwc.com/gx/en/insights/2019/digital-auto-report/digital-auto-report-2019.pdf)

---

Die aktuelle Studie von Strategy& zeigt: Automobilhersteller werden die notwendigen Investitionen in neue Technologien immer weniger über ihre traditionellen Wertschöpfungsketten finanzieren können. Die Treiber für den Umbruch der Automobilbranche sind neben dem veränderten Konsumentenverhalten der technologische Wandel und die regulatorischen Vorgaben. Das Marktpotenzial für vernetzte Dienstleistungen (*connected services*) wird in Europa, den USA und China bis 2030 ein Volumen von 81 Milliarden US-Dollar erreichen.

Ein weiteres Ergebnis des aktuellen *Auto Reports*: Durch die steigende Nutzung von Sharingmodellen wird die Zahl der zugelassenen Fahrzeuge in Europa sinken. Waren 2018 dort noch 263 Millionen Fahrzeuge registriert, werden es nach der Prognose 2030 nur noch 258 Millionen sein. Aufgrund einer langsameren Markteinführung von „Shared Mobility“-Angeboten außerhalb amerikanischer Innenstädte wird der Fahrzeugbestand in den USA dagegen im gleichen Zeitraum um 7 Prozent zulegen. In China wird die Zahl der Pkws mit dem im Vergleich zu Europa wachsenden Statusbewusstsein der aufstrebenden Mittelschicht sogar um 87 Prozent steigen.

**Thomas Heck**

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

**Christian König**

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

### Finanzinnovationen im Trend

---

**Global FinTech Report 2019. Crossing the lines: How fintech is propelling FS and TMT firms out of their lanes**

Herausgegeben von PwC China Dezember 2019, 28 Seiten, in Englisch

[www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/assets/pwc-global-fintech-report-2019.pdf](http://www.pwc.com/gx/en/industries/financial-services/assets/pwc-global-fintech-report-2019.pdf)

---

Für den *Global FinTech Report* lässt PwC weltweit rund 500 Führungskräfte von Finanzdienstleistern und Unternehmen aus den Bereichen Technologie, Medien und Telekommunikation befragen. Nach deren Ansicht ist Finanztechnologie der zentrale Schlüssel zu einer starken Kundenbindung. Ihr Einsatz erhöhe die Benutzerfreundlichkeit und die Geschwindigkeit ihrer Dienstleistungen.

Die Studie aus dem Jahr 2019 zeigt: 47 Prozent der befragten Technologieunternehmen und 48 Prozent der Finanzdienstleister haben Finanztechnologien bereits vollständig in ihr strategisches Betriebsmodell implementiert. 44 Prozent der Technologieunternehmen und 37 Prozent der Finanzdienstleister bieten außerdem bereits Produkte und Dienstleistungen an, die technologisch weiterentwickelte Finanzinnovationen integrieren.

**Thomas Heck**

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

**Christian König**

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

## Chinas Sozialkreditsystem aus der Sicht ausländischer Unternehmen

---

### **Interpreting Social Credit System in Eight Dimensions**

Herausgegeben von  
PwC China  
Dezember 2019, 14 Seiten,  
in Englisch

[www.pwccn.com/en/  
consulting/publications/  
social-credit-system.pdf](http://www.pwccn.com/en/consulting/publications/social-credit-system.pdf)

---

Ein neues Punktesystem wird zunehmend zu einem Brennpunkt für ausländische Unternehmen. Der Grund: Nicht nur Privatpersonen, sondern auch Unternehmen werden einem datenbasierten Rating-System unterworfen. Das belastet vor allem ausländische Unternehmen stark.

Wirtschaftsbeteiligte riskieren schwerwiegende Konsequenzen wie Sanktionen oder sogar die Aufnahme in schwarze Listen, wenn sie nicht alle Aspekte des Punktesystems und die Maßnahmen, die sie zur Einhaltung der Vorschriften ergreifen müssen, klar erfassen.

Der von PwC veröffentlichte Bericht *Interpreting Social Credit System in Eight Dimensions* beleuchtet das Punktesystem aus verschiedenen Blickwinkeln und gibt Empfehlungen zu dessen Handhabung.

#### **Thomas Heck**

Tel.: +49 69 9585-1265  
[thomas.heck@de.pwc.com](mailto:thomas.heck@de.pwc.com)

#### **Christian König**

Tel.: +86 21 2323-5252  
[christian.konig@cn.pwc.com](mailto:christian.konig@cn.pwc.com)

## Der Weg zum digitalen Unternehmen

---

### **10 principles for modernizing your company's technology**

Herausgegeben von  
Strategy&  
Januar 2020, 18 Seiten,  
in Englisch

[www.strategy-business.  
com/article/10-Principles-  
for-Modernizing-Your-  
Companys-Technology](http://www.strategy-business.com/article/10-Principles-for-Modernizing-Your-Companys-Technology)

---

In seinem Bericht *10 principles for modernizing your company's technology* gibt Strategy& Unternehmen Empfehlungen zur innovativen Weiterentwicklung von neuen Technologien. Nach dieser Analyse ist es bereits mit den heute zu Verfügung stehenden Technologieplattformen möglich, ein völlig neues digitales Unternehmen zu schaffen.

Der Lebenszyklus von Informationstechnologien wird stetig kürzer und neue Wettbewerber erobern den Markt, indem sie neue digitale Produkte und Prozesse nutzen.

Der Bericht hilft Unternehmen, Maßnahmen zu ergreifen, die zu einer effektiven und nachhaltigen technologischen Modernisierung beitragen.

#### **Thomas Heck**

Tel.: +49 69 9585-1265  
[thomas.heck@de.pwc.com](mailto:thomas.heck@de.pwc.com)

#### **Christian König**

Tel.: +86 21 2323-5252  
[christian.konig@cn.pwc.com](mailto:christian.konig@cn.pwc.com)

## Virtual und Augmented Reality auf dem Vormarsch

---

### Seeing is believing. How virtual reality and augmented reality are transforming business and the economy

Herausgegeben von  
PwC China  
Dezember 2019, 20 Seiten,  
in Englisch

[www.pwccn.com/  
en/tmt/economic-  
impact-of-vr-ar.pdf](http://www.pwccn.com/en/tmt/economic-impact-of-vr-ar.pdf)

---

Erweiterte (Augmented Reality, AR) und virtuelle Realität (Virtual Reality, VR) werden für Unternehmen immer wichtiger. Die PwC-Studie prognostiziert beiden Bereichen ein wirtschaftliches Potenzial im Billionen-Euro-Segment. Dienstleistungen und Produkte im Zusammenhang mit AR und VR könnten bis 2030 einen Anteil von 1,35 Billionen Euro am globalen Marktvolumen erreichen.

AR und VR sollen Prozesse und Abläufe effizienter gestalten und die Zusammenarbeit verbessern. Nach der PwC-Studie sind aktuell bereits etwa 824.000 Jobs weltweit von AR und VR beeinflusst. Deren Zahl könnte sich bis 2030 auf 23,4 Millionen erhöhen.

#### Thomas Heck

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

#### Christian König

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

## How can we get people to change their minds? An interview

---

### Seeking the future's supply chain

Herausgegeben von  
PwC China  
Juli 2019, 12 Seiten,  
in Englisch

[www.strategy-business.  
com/article/Seeking-the-  
futures-supply-chain](http://www.strategy-business.com/article/Seeking-the-futures-supply-chain)

---

There are few industries whose business models are not being upended by digital innovations and disruptive technologies – as Spencer Fung, CEO of supply chain management leader Li & Fung, can attest. In this interview, Fung explains the vision that has allowed his company to adopt a start-up mindset, despite having a 100-year history and 18,000 employees all around the globe. “Supply Chain of the Future” is the name of the strategy that Li & Fung is using to reinvent not only itself, but its entire industry as well. By applying three core principles, the organization has experienced a dramatic increase in agility and can now complete in hours tasks that used to take months. Surprisingly, the most difficult step has not been introducing digital technologies, but getting everyone – from top-level managers to suppliers – to reimagine what is possible.

The Li & Fung CEO recently spoke with Art Kleiner, former editor-in-chief of *strategy+business*, and Michael Wy Cheng, PwC’s Asia-Pacific consumer markets leader, to discuss what his company has accomplished and why its transformational journey has only just begun.

#### Art Kleiner

former editor-in-chief of *Strategy+Business*  
kleiner.art@gmail.com

#### Thomas Heck

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

#### Christian König

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

## Fusionen und Übernahmen: Globaler Markt floriert, China stagniert

---

### **PwC M&A 2019 Review and 2020 Outlook**

Herausgegeben von  
PwC China  
Februar 2020, 35 Seiten,  
in Englisch

[www.pwccn.com/en/services/deals-m-and-a/publications/ma-2019-review-and-2020-outlook.html](http://www.pwccn.com/en/services/deals-m-and-a/publications/ma-2019-review-and-2020-outlook.html)

---

Dem *M&A 2019 Review and 2020 Outlook* zufolge entwickelt sich der Markt aufgrund diverser Herausforderungen uneinheitlich. Hier die zentralen Trends im Überblick:

- Der Wert der chinesischen Outboundinvestitionen sank 2019 auf das Niveau von 2015, wobei unterschiedliche Faktoren die großen grenzüberschreitenden Transaktionen erheblich einschränkten.
- Parallel gab es viele kleinere Outboundtransaktionen, die dafür sorgten, dass der Gesamtumfang der Transaktionen gehalten werden konnte und sogar leicht zunahm.
- Gemessen an der Zahl der Transaktionen blieben private Unternehmen die aktivsten Käufer in Übersee, obwohl der Gesamtwert dieser Deals aufgrund einer gesunkenen Zahl von Megadeals zurückging.
- Mit Blick auf einzelne Regionen ist ein starker Druck auf den Vertragswert der Outboundtransaktionen in Europa zu beobachten. In den größeren Märkten – Deutschland (6,5 Milliarden US-Dollar gegenüber 11,0 im Jahr 2018) und Großbritannien (1,4 Milliarden US-Dollar gegenüber 4,5 im Jahr 2018) – war ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen.
- Angesichts der Unsicherheiten im Handel mit den USA, der laufenden Brexit-Verhandlungen und der kurzfristigen Unsicherheiten durch die Auswirkungen des Coronavirus erwartet der Report keine starke Erholung der chinesischen Outboundinvestitionen im laufenden Jahr.

#### **Roman Wollscheid**

Tel.: +49 211 981-4901  
roman.wollscheid@de.pwc.com

#### **Thomas Heck**

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

#### **Jasmin Li Drescher**

Tel.: +49 69 9585-5676  
jasmin.li.drescher@de.pwc.com

# Ihre Ansprechpartner

## 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



**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

## Weitere Ansprechpartner in Deutschland

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

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

Christian Brickenstein  
Director Strategy&  
Tel.: +49 211 389-0207  
christian.brickenstein@pwc.com

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

## Weiterer Ansprechpartner in China

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

Simeon Probst  
Partner Customs & International Trade  
Tel.: +41 58 792-5351  
simeon.probst@ch.pwc.com

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

Quoc Fu Ha  
Senior Consultant Transaction Services  
Tel.: +41 58 792-4521  
quoc.fu.ha@ch.pwc.com

# Impressum

## **Herausgeber**

PricewaterhouseCoopers GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Friedrich-Ebert-Anlage 35–37  
60327 Frankfurt am Main  
[www.pwc.de](http://www.pwc.de)

## **Redaktionsleitung**

Dr. Katja Banik  
Tel.: +49 40 6378-1337  
[katja.banik@de.pwc.com](mailto:katja.banik@de.pwc.com)  
[www.pwc.de/china](http://www.pwc.de/china)

## **Update**

3-mal jährlich  
Der nächste China Compass erscheint im Juli 2020.

## **Abonnieren Sie den China Compass**

Dafür können Sie diesen Link nutzen: [www.pwc.ch/china-compass](http://www.pwc.ch/china-compass)

## **Lektorat und Korrektorat**

Werkstatt für moderne Sprache  
Frankfurt am Main

## **Gestaltung und Satz**

Nina Irmner, Digitale Gestaltung & Medienproduktion  
Frankfurt am Main

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.

© April 2020 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.

