

PwC China Compass

Cyber Security Law – addressing the compliance complexities

Regulatory update for China's NEV market

Synergien zwischen den Kulturen

Blockchain sichert weltweite Lieferketten – nach China exportierter Wein profitiert davon

Chinese investments: Trust but verify – robust due diligence prevents disputes

Einkommensteuer: Mehrkosten bei ausländischen Arbeitnehmern

Für China heißt es in Europa: jetzt oder nie

70 Jahre diplomatische Beziehungen Schweiz-China – eine Standortbestimmung

Winter Update 2020



Cyber Security Law – addressing the compliance complexities

Data has become a strategic asset in China’s digital transformation. In addition to huge opportunities, it also presents businesses with compliance challenges. With the growth of China’s digital economy and emerging technologies, the country’s legal regime for data has also developed at a rapid pace.

by **Barbara Li**

This article provides an overview of key regulatory requirements under the Cyber Security Law (abbreviated below as “CSL”) and discusses the law’s key implementing rules. It also looks at how China’s regulatory regime for cyber issues will most likely develop in the future.

The law’s ambit

The CSL regulates the construction, operation, maintenance and use of networks within the territory of China. Therefore, the CSL applies broadly to companies in all industries, and is not limited in its application to internet or IT companies, as the phrase “network operator” may suggest.

MLPS

Under the CSL, network operators are required to comply with the Multi-level Protection Scheme (abbreviated below as “MLPS”) and establish internal security management systems in accordance with it. The MLPS is a regulatory classification scheme intended to protect the security of information systems located in China. Under the scheme, information systems are graded on a scale of 1 to 5. Network operators are required to take appropriate cybersecurity measures corresponding to the information system’s grade.

The CSL per se does not provide detailed requirements for the MLPS; therefore, businesses should consult other regulations such as the Administrative Measures for the Graded Protection of Information Security for further guidance. The Ministry of Public Security (abbreviated below as “MPS”) also released a new MLPS directive in 2018 titled Regulations on the Graded Protection of Cyber Security. These regulations are still in draft form and have yet to be finalized, but the national technical standards for the MLPS were upgraded by the MPS effective December 1, 2019. These new MLPS standards (generally referred to as MLPS 2.0) have expanded the applicability of the MLPS to cover cloud operations, big data, mobile applications, IoT and industrial automation.

Under MLPS 2.0, network operators are required to make a filing of their MLPS certification with government authorities if their IT systems are classified at level 2 or above, and they must have their IT system certified by a qualified cybersecurity institution if their IT systems are classified at level 3 or above. In addition, network operators providing cloud services in China are required to exercise a series of extended control measures, such as using China-based data centers, implementing network boundary protection for access control and security audits, and ensuring identity authentication, data recovery and backups.

Supply chain subject to a security review

According to the CSL, critical information infrastructure operators (abbreviated below as “CIIO”) are required to conduct the cybersecurity review prior to procuring network products or services that affect, or may affect, China’s national security. “CIIOs” refers to entities engaged in telecommunications, media, energy, finance, transportation, postal services, water conservancy, emergency management and the health-care business, as well as operators of important information systems in social security, national defense, science, technology and other fields.



The CSL does not provide any additional detailed requirements as to the criteria and procedures used for the abovementioned security review. However, this information gap was bridged when the Measures for Network Security Review came into force on June 1, 2020. Under the measures, any procurement of network products and services relevant to China's national security is subject to the network security review procedure. Purchases only become effective after completion of the review. According to the measures, "network products and services" includes core network equipment, high-performance computers and servers, mass storage devices, large databases and application software, network security equipment and cloud computing services.

The measures require that detailed reviewing procedures be followed, whereby the process can be initiated either by the relevant CIIO or by the authorities. The review process normally takes 60 to 70 working days; when special reviews are undertaken due to the complexity of the situation, the entire process may take 120 working days, and reviews can be further extended if the circumstances are especially unusual or complicated.

Data localization requirement

Data localization is likely the most challenging compliance requirement mandated by the CSL for international companies. Under the CSL, any personal information or important data (as defined below) collected by CIIOs in China must be stored within China and not transferred abroad, unless the transfer is necessary for business reasons and a security assessment has been completed by the CIIO or by a third party and the results reported to the appropriate industry regulator. "Important data" is not defined in the CSL but in a draft guidance document titled Guidelines for Data Cross-Border Transfer Security Assessment, in which the term refers to industry data that does not fall into the category of national secrets, but impacts China's national security, economic development or the public interest.

In practice, several difficulties arise from the data localization requirement. For example, the definition of critical information infrastructure (abbreviated below as "CII") is not clearly defined under the CSL. Although the CSL contains a list of selected industries which are deemed CII, it is not clear whether all entities active in those industries would be viewed as CIIOs, or only those active in CII industries which also meet certain criteria. What those criteria might be remains unclear. The lack of transparency in the CSL on what constitutes "important data" and the broad and vague definition offered by the draft guidelines create uncertainty and leave room for interpretation by regulators.

Similarly, the draft Regulations on the Protection of Security of Critical Information Infrastructure issued by China Administration of Cyberspace (abbreviated below as “CAC”) in 2017 expand the scope of CII beyond what is found in the CSL, but the Data Security Measures issued in 2019 state that CIIOs will be identified by the relevant industry regulators, which suggests that regulators will play a greater role in determining who the CIIOs are in each sector.

In addition to the general restrictions imposed on CIIOs by the CSL, there are data localization requirements specific to certain industries, such as the financial, credit investigation, population management and genetic processing sectors. Therefore, companies are strongly advised to conduct a thorough risk assessment based on relevant laws and regulations before they transfer data abroad.

Enforcement and penalties

Chinese authorities have been active in enforcing the CSL, and numerous investigations have been carried out by CAC, MPS and other central and local authorities to “clean up the internet”. The authorities have focused their efforts on social media operators, e-commerce platforms, health-care institutions, financial service providers and educational institutions, and maximum administrative fines have been imposed. In 2019, thousands of mobile apps were removed from app stores for collecting and using personal data in violation of the CSL, failure to adopt a mechanism to prevent cyberattacks, and failure to include required content in the privacy policy and consent procedure.

The CSL and the relevant implementing regulations impose administrative, civil and criminal liabilities on companies and individuals that fail to comply with the legal requirements. Sanctions can range from investigations or raids by authorities, to the suspension of business operations, shutdown of websites, administrative fines, revocation of business licenses or operating permits, civil litigation and even criminal liability in case of a severe violation. Additionally, managers directly in charge can be held personally liable and subject to administrative fines and even criminal detention.

Conclusion

It is important that companies comply with the legal requirements laid out by the CSL and other relevant regulations. Non-compliance can lead to severe penalties and reputational damage. Compliance, however, is not a straightforward exercise because the CSL contains high-level requirements and some articles lack clarity or guidance for implementation. The CSL’s data localization requirement presents a special challenge for international companies that need to transfer data across borders.

Moreover, China launched a campaign in February 2020 to create new infrastructure as a way of offsetting the economic slowdown caused by COVID-19 and boosting sustainable development of the data economy. Another wave of digitalization is thus imminent, and China will continue to firm up its cybersecurity and privacy regime by passing new laws and formulating new standards.

For all of the above reasons, it is important that international companies keep close watch on regulatory developments and make appropriate adjustments to their business strategy and operations in China on an ongoing basis.

Our expert

Barbara Li

Tel: +86 10 8540-4630

barbara.xb.li@ruibailaw.com

Regulatory update for China's NEV market

China has been promoting the manufacture and use of new energy vehicles (NEVs) for some time. In response to coronavirus-related developments and changed market conditions, the government has now updated the regulations applying to this area of eco-friendly transport – to attract new investors and consumers, among other goals.

by **Jing Wang**

China has been promoting the manufacture and use of new energy vehicles (NEVs) for some time. In response to coronavirus-related developments and changed market conditions, the government has now updated the regulations applying to this area of eco-friendly transport – to attract new investors and consumers, among other goals.

Foreign investment relaxed

Foreign investment in the Chinese market for new energy vehicles (NEVs) has been on a level playing field with domestic players since 2018. For example, Tesla Shanghai is wholly owned indirectly by Tesla US.

China's provinces are offering preferred treatment to NEV deals

More and more Chinese provinces are eyeing NEV-related business as encouraged foreign investment and are offering such deals preferential treatment, including financial subsidies, cheaper land and potential tax holidays. For example, in the draft version of the Catalogue of Encouraged Foreign Investment (2020), the following provinces have specifically identified the activities on their wish lists:

Provinces encourage new energy vehicles

Provinces	NEV Business
------------------	---------------------

Hubei	Development and application of NEV charging equipment and technology
-------	--

Hainan	NEV design, development and manufacturing of auto parts Operational leasing, maintenance and repair services for NEVs
--------	--

Liaoning	NEV drive motor and controller systems
----------	--

Lower threshold for NEV entry

With a view to allowing more players into the NEV market, the Ministry of Industry and Information Technology (MIIT) recently revised the Regulations on Access Review for New-Energy Vehicle Manufacturers and Products ("NEV Access Regulation", No. [2017] 39) effective September 1, 2020. The aim is to lower the starting threshold for NEV manufacturers.

The most prominent change is the removal of requirements for design and development capability, which means new NEV companies only need to meet the remaining criteria for production capacity, product conformity, after-sales service and safety assurance as the overall technical guarantee for NEV products.



At the same time, the production suspension period, which MIIT can use to “name and shame” offending NEV manufacturers, has been extended from 12 months under the old rules to 24 months under the new NEV Access Regulation, in line with the Measures for the Administration of On-road Vehicle Manufacturers.

Adjusted dual-credit policy

Since 2017, MIIT and other ministerial agencies have promulgated the Measure for the Parallel Administration of the Corporate Average Fuel Consumption and New Energy Vehicle Credits of Passenger Vehicle Enterprises (“dual-credit regime”). According to this measure, each vehicle manufacturer/importer above a certain scale is required to maintain NEV credits of more than zero. NEV credits can be earned by manufacturing or importing NEVs.

On June 15, 2020, MIIT, the Ministry of Finance (MOF), the Ministry of Commerce, and the PRC General Administration of Customs and QSIQ adjusted the methods for calculating credits for new energy passenger vehicles and set out the requirements for NEV credits from 2021 to 2023. The adjustments become effective on January 1, 2021.

Credits for passenger vehicles – 2017 and 2020

Area	2017 Version	2020 Version
Qualified companies	All passenger vehicle manufacturers/importers	Same
Applicable vehicles	Passenger vehicles with gross vehicle weight of 3,500 kg or less	Same
Target values	2018: 6.0 l/100km Annual ratio 120%	2021: Annual ratio 123%
	2019: 5.5 l/100km Annual ratio 110%	2022: Annual ratio 120%
	2020: 5.0 l/100km Annual ratio 100%	2023: Annual ratio 115%

Area	2017 Version	2020 Version
CAFC credit, calculation method	(CAFC standard for passenger vehicles – actual corporate average fuel consumption for passenger vehicles) × number of passenger cars produced or imported	Same
	Standard required of each company = target value required of each company × annual ratio	Same
	For each company, the CAFC standard for passenger vehicles and the actual CAFC for passenger cars is calculated based on Chinese National Standard GB 27999-2014.	Changed to Chinese National Standard GB 27999-2019.
	Exported vehicles are not included in the number of vehicles produced.	Same
		<p>For companies that manufacture/import fewer than 2,000 vehicles, the calculation method differs from the one depicted above. In addition, the CAFC credit achievement target values are relaxed.</p> <p>1) If between 2016 and 2020, CAFC fuel consumption improves by 6% over the previous year, the average fuel consumption achievement target will be relaxed by 60%; if the improvement is between 3% and 6%, the target will be relaxed by 30%.</p> <p>2) If between 2021 and 2023, CAFC fuel consumption improves by 4% over the previous year, the average fuel consumption achievement target will be relaxed by 60%; if the improvement is between 2% and 4%, the target will be relaxed by 30%.</p> <p>3) For 2024 and later years, MIIT will promulgate requirements separately.</p>
	The above calculation method does not apply to companies that manufacture/import fewer than 2,000 vehicles.	
Credit treatment	Positive credit can be carried over to the next year (80% in FY 2018, 90% in FY 2019) or transferred to affiliates.	Same (minor change to the provisions regarding affiliates)
	Companies with negative credit can offset it via transfers from affiliates or with NEV credits purchased from other companies.	Same (minor change to the provisions regarding affiliates)
		In 2021 and later years, if the actual CAFC value does not exceed 123% of the target value, NEV credits generated in that year can be carried over at a rate of 50%.

Charging facility

Only centralized charging and battery replacement power stations are required to obtain construction permits from the relevant authorities. In the first half of 2020, several local authorities, such as those in Tianjin, Guangxi and Shenzhen, introduced local regulations and incentive policies for the construction and operation of charging infrastructure.

Subsidy and tax exemption

On April 23, 2020, MIIT, MOF, the Ministry of Science and Technology, and the National Development and Reform Commission issued the Circular on Improving the Subsidy Policy for the Promotion and Application of New Energy Vehicles, under which the original expiration date for subsidies for NEV purchasers will be extended by two years until the end of 2022. From 2020 to 2022, the subsidy will generally be reduced by 10%, 20% and 30% compared to the previous year, respectively, and the number of vehicles eligible for the subsidies will not exceed approximately two million each year.

Similarly, on April 16, 2020, MIIT, MOF and the State Taxation Administration issued the Announcement on Exemption Policy of Vehicle Purchase Tax for New Energy Vehicle, which extends the exemption of the vehicle purchase tax for NEVs to 2022.

Conclusion

The NEV market remains vital for the Chinese government and for players in the automotive industry. To respond to recent developments and further promote policy objectives, the Chinese authorities have altered – and in some cases relaxed – requirements for businesses active in the NEV sector. Multinational companies are advised to enter the market from the right angle and with the right partners. VW, Daimler and Honda have all committed to investing in the sector as of the first half of 2020. NEV-related business opportunities in other sectors, including value-added telecommunications, smart vehicles, and connected/automated driving, are already visible in the pipeline.

Our expert

Jing Wang
Tel: +86 10 8540-4630
jing.b.wang@pwc.com

Synergien zwischen den Kulturen



Interview mit Fan Zhang, CFO von COMPO

Fan Zhang arbeitet bereits seit über 20 Jahren in führenden Positionen bei verschiedenen Unternehmen im Bereich Automotive, in der Industrie für Premiumkonsumenten und der Unternehmensberatung.

COMPO ist seit 60 Jahren auf dem Markt. Rund 1.000 Mitarbeiter arbeiten an über 20 Standorten. Seit 2016 gehört COMPO zur Kingenta Ecological Engineering Group, einem der größten Hersteller und Entwickler von Spezialdünger.

Im Jahr 2016 hat die chinesische Kingenta COMPO übernommen. Hat sich seit der Übernahme etwas verändert?

COMPO war bereits vor der Übernahme ein sehr erfolgreiches Unternehmen und einer der führenden Anbieter für Pflanzen in Haus und Garten und im Agrarbereich. Seitdem die Kingenta-Gruppe im Jahr 2016 COMPO zu 100 Prozent übernommen hat, profitieren wir stark von der Expertise von Kingenta.

Von Beginn an hat uns Kingenta eine stabile Plattform zur Verfügung gestellt, um das Unternehmen kontinuierlich und zeitgemäß zu entwickeln. Unterstrichen wurde das durch eine maximale Eigenverantwortung des Managements. Diese Freiräume haben wir genutzt. Wir haben unter anderem das Markengeschäft ausgebaut, das Produktportfolio optimiert, die internen Geschäftsprozesse gestrafft sowie das Insourcing relevanter Funktionen oder den Anstoß zur Digitalisierung genutzt. Damit konnten wir zu einem zweistelligen Umsatzwachstum pro Jahr und einer kontinuierlichen Margenverbesserung beitragen. Gleichzeitig haben wir die bewährte Unternehmenskultur der COMPO beibehalten. Dadurch konnten wir ein Höchstmaß an Kontinuität der Produkt- sowie Servicequalität für unsere Kunden sicherstellen.

COMPO behält nach dem Einstieg des chinesischen Anteilseigners seine kulturelle Identität.

Mit anderen Worten: COMPO behält nach dem Einstieg des chinesischen Anteilseigners seine kulturelle Identität und verschaffte sich durch die Synergieeffekte mit dem neuen Anteilseigner mehr Dynamik für weiteres Wachstum.

Zum Erfolg des Unternehmens gehört auch die Geschäftsführung. Wie würden Sie Ihre Rolle bei COMPO beschreiben?

Meines Erachtens muss der Geschäftsführer eines Unternehmens die DNA des eigenen Unternehmens kennen und respektieren. Die Geschäftsführung trägt Verantwortung gegenüber Gesellschaftern, Kunden und Mitarbeitern. Insbesondere sollte sie in der Lage sein, die Mitarbeiter im Tagesgeschäft zu unterstützen, sie aktiv zu führen und zu fördern.

Bei COMPO arbeite ich mit Stephan Engster, CEO von COMPO, zusammen. Die Neuausrichtung und Schaffung der technischen Infrastruktur ist essenziell, um das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft zu führen. Hierzu habe ich zusammen mit Herrn Engster und anderen die sukzessive Überprüfung und kontinuierliche Optimierung relevanter Geschäftsprozesse oder Datenlandschaften sowie die Straffung des Markenportfolios eingeleitet.

Sie leben bereits seit vielen Jahren in Deutschland. Inwiefern trug Ihr „deutscher Hintergrund“ zu Ihrem bisherigen Erfolg bei?

In den letzten Jahrzehnten ist die Globalisierung stark vorangeschritten. Dabei spielt die Kommunikation eine entscheidende Rolle. Mit steigendem Interesse chinesischer Investoren in Deutschland werden Talente dringend benötigt, die über einen chinesischen und einen deutschen Hintergrund verfügen. Solche Menschen sind wichtig, damit die Zusammenarbeit zwischen den beiden Unternehmen funktioniert.



Ich bin bereits mit 16 Jahren nach Deutschland gekommen und habe hier meine Ausbildung absolviert. Ich hatte das Glück, dass ich die deutsche Kultur und Arbeitsweise kennenlernen konnte, als meine chinesischen Wurzeln bereits gefestigt waren. In meinen langjährigen Tätigkeiten im Senior Managementbereich, sowohl in Deutschland als auch in China, habe ich wertvolle Erfahrungen in beiden Kulturen gesammelt. Mit dieser über Jahre gewachsenen multikulturellen Expertise konnte ich mir den Vorteil verschaffen, als „Brückenbauer“ erfolgreich ein deutsch-chinesisches Unternehmen zu führen. Dabei war mir wichtig, die operative Performance stets mit den Anforderungen aus zwei gänzlich unterschiedlichen Kulturen miteinander zu verbinden.

Ich bin auch stolz darauf, dass wir es geschafft haben, in den letzten Jahren nicht nur die operative Performance der COMPO nachhaltig zu verbessern, sondern auch die Unternehmenskultur offener und transparenter zu gestalten.

Wie schätzen Sie die Zeit nach der Pandemie ein?

Covid-19 hat die Gesellschaft gezwungen, ihren Alltag neu zu gestalten. Die Menschen haben mehr Zeit zu Hause verbracht als sonst und die Gestaltung der Wohnbereiche mit Pflanzen, egal ob drinnen oder draußen, ist in den Fokus gerückt. Wir erwarten, dass die gestiegene Nachfrage im Gartenbau auch im nächsten Jahr anhalten und das Trendthema Gärtnern weiterhin an Relevanz gewinnen wird. Unser Ziel ist, das Leben jedes Menschen mit mehr Grün zu verschönern. Mit unseren hochqualitativen Produkten und unserem breitem Serviceangebot können wir alle Menschen unterstützen, die sich eine Oase im eigenen Haus schaffen möchten.

Unsere Experten

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@pwc.com

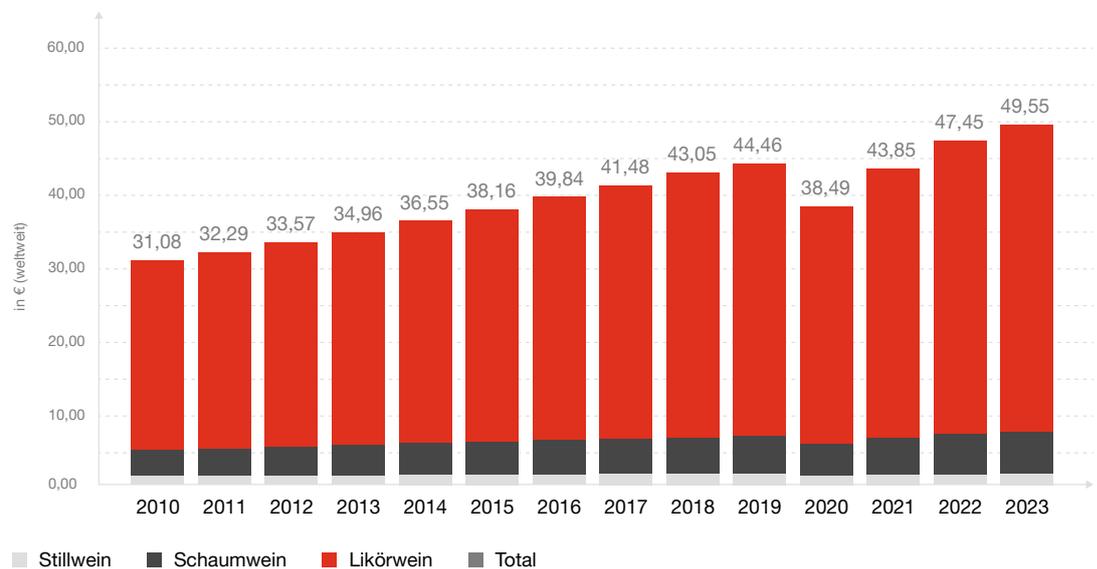
Blockchain sichert weltweite Lieferketten – nach China exportierter Wein profitiert davon

Gourmets brauchen keine Blockchain, um guten Wein zu genießen. Deutsche Weinhändler, die das Genussmittel unter anderem nach China exportieren, machen sich diese Technologie allerdings vermehrt zunutze. Pionierarbeit geleistet haben chinesische Unternehmen wie Alibaba, Tencent, JD.com und Baidu.

von Ingo Bauer und Harald Geimer

Die Deutschen trinken sowohl Rot-, Weiß- und Rosé- als auch Likörweine gern. Den höchsten Pro-Kopf-Verbrauch mit rund 58,8 Liter Wein erzielt jedoch Portugal, gefolgt von Frankreich mit 50,7 und Italien mit 44 Liter Wein im Jahr. Das verweist die Deutschen mit ihren 20 Litern eher ins Mittelfeld. In China ist der Weinkonsum noch überschaubarer: Gerade einmal rund 1,5 Liter trinkt der Chinese im Durchschnitt pro Jahr. 2021 aber wird das Umsatzwachstum in China voraussichtlich deutlich über dem globalen Durchschnitt von 20 Prozent liegen. Die deutschen Weinexporte konnten nach Angaben des Deutschen Weininstituts 2019 vor allem nach Polen und China deutlich gesteigert werden.

Umsatz pro Kopf für Wein 2010 bis 2023 in Euro



Quelle: Statista



Pioniere bei Blockchain sind Alibaba, JD.com, Tencent und Baidu

Was aber hat Wein mit Blockchain zu tun? Bekannt geworden sind diese „Blöcke“ genannten erweiterbaren Listen von Datensätzen, die mittels kryptografischer Verfahren miteinander verkettet sind, durch die Finanzindustrie. Allerdings wird die Technologie immer mehr in den Bereichen Gesundheit und Lebensmittel angewandt. Sie soll mehr Transparenz in den Versorgungsketten ermöglichen und die Fälschung von Produkten verhindern. Aktuell investieren Alibaba und JD.com stark in diesen neuen Trend. Weltweit führend bei den Patenten ist der chinesische Konzern Alibaba. Mit JD.com, Tencent und Baidu zählen drei weitere Großunternehmen aus China zu den Pionieren in diesem Bereich.

Transparente Versorgungsketten

Logistikprozesse entlang der Wertschöpfungskette werden heute in weiten Teilen noch immer manuell und offline bearbeitet. Wegen der Vielzahl der Beteiligten sind diese Prozesse störanfällig und wenig effizient.

Die Blockchain führt zu mehr Transparenz in der Lieferkette und wird damit den gestiegenen Sicherheitsanforderungen vor allem im Gesundheits- und Lebensmittelsegment gerecht. Außerdem hilft sie, gesundheitsgefährdende Produktfälschungen zu enttarnen: Jeder Manipulationsversuch wäre leicht aufdeckbar, da die komplette Transaktionshistorie in Kopien der Blockchain überall auf verschiedenen Servern im Netz gespeichert wird. Alibaba beispielsweise nutzt diese Technologie für sein Food Trust Framework, das der Konzern zusammen mit PwC entwickelt hat. Dieser Rahmen macht den Weg der Produkte von den Produzenten bis zu den Konsumenten nachverfolgbar und verhindert Fälschungen. Momentan bedienen sich auch Molkereiunternehmen in Australien und Neuseeland dieser Technologie.

Vorteile

Die Blockchain löst in der Logistik viele Herausforderungen. Sie automatisiert beispielsweise Prozesse, unterstützt eine lückenlose Rückverfolgbarkeit und hilft dabei, Daten sicher auszutauschen. So könnte ein digitaler „Reisepass“ die Authentizität der Sendung belegen und Auskunft darüber geben, wo und wann das Produkt hergestellt wurde und welche Route es zurückgelegt hat.

Download

Mehr über die Vorteile der Technologie erfahren Sie in der neuen PwC-Publikation „Blockchain in Logistics“.

www.pwc.de/de/strategie-organisation-prozesse-systeme/blockchain-in-logistics.pdf

Der Handel mit Wein ist ein gutes Beispiel dafür, wie die Blockchain zur Herkunftssicherung eingesetzt werden kann. Der Verkauf von Plagiaten alkoholhaltiger Getränke ist ein großes Problem in dieser Branche, da er bei dem Konsumenten gesundheitliche und bei den Herstellern wirtschaftliche Schäden verursachen kann. Die Blockchain gibt Aufschluss über den Standort der Weinkellerei, die den Wein hergestellt hat, und listet alle Beteiligten – darunter Aufsichtsbehörden, Vertriebspartner und Einzelhändler – auf. Das macht Fälschungen leicht identifizierbar und liefert den Kunden darüber hinaus eine Vielzahl an Informationen über die Herkunft des Produkts.

Eine Vorreiterrolle bei der Einführung der Technologie spielen derzeit Häfen. Antwerpen wickelt die digitale Dokumentation mithilfe der Blockchain ab, auch Rotterdam und Singapur setzen sie ein. Die Behörden in Rotterdam ersetzen die physischen, administrativen und finanziellen Abläufe gerade durch papierlose.

Unsere Logistikexperten

Ingo Bauer
Tel.: +49 201 438-1107
ingo.bauer@pwc.com

Harald Geimer
Tel.: +49 69 9585-6669
harald.geimer@pwc.com

Chinese investments: Trust but verify – robust due diligence prevents disputes

Two giant US-listed Chinese tech companies, NetEase and JD.com, launched their secondary listings in Hong Kong in June 2020 in reaction to rising political tensions between the US and China. The reduction in Chinese investments worldwide and the movement of capital back to China is a global phenomenon. From a high of \$348 billion in 2016, yearly Chinese investments in Europe fell by 69 percent between 2016 and 2019.

by Irina Novikova and Zita Bevardi

69 % is the amount by which yearly Chinese investments in Europe fell from 2016 to 2019

The volume of investment may continue to fall, but Chinese companies are still some of the most important investors worldwide. There are certain steps Chinese players can take to mitigate the risk that a transaction will fail or end in a lengthy dispute.

Many reasons exist why the participating parties, who have gone the extra mile to make things work, might not be able to reach an agreement, causing the transaction to fail. And even if a deal has been closed, it still does not mean it is a success – since, after closure, the buyer may be disappointed with the acquired asset.

The PwC forensic dispute team has observed many cases when, after the transaction has closed and the cork has been popped on the celebratory champagne, the Chinese buyer learns more about the entity in question and ends up dissatisfied.

We have also seen that Chinese business players rely more on factors like good relationships, the seller's verbal presentations, and trust between the parties than on robust due diligence.

Chinese players rely more on factors like good relationships and trust than on robust due diligence

The failure to carry out proper due diligence can prevent the buyer from recognizing certain financial, tax, legal or even environmental risks, which can cause significant problems afterwards. Suing the seller is one possibility, but it is a difficult case to win without adequate due diligence. Our experience shows that the typical reasons for post-M&A disputes are disagreements over completion accounts and claims of breach of warranty.

Completion accounts

Used to adjust the contractual transaction price based on the entity's performance, completion accounts have a substantial effect on the final purchase price. The seller will try to increase the price and the buyer, in turn, will find ways to reduce it when the completion accounts are being finalized. We have often seen cases where specific provisions and accruals are the source of disagreement.

A standard clause in the sale and purchase agreement (SPA) covers representations and warranties. This is where the seller attests, for example, that the entity has no tax arrears. This clause allows the buyer to pursue claims against the seller for any potential breach of warranty. Typically, the seller guarantees that the annual financial statements are a true and fair accounting of the entity's



performance. The guarantee is then breached if the buyer makes an investment based on incorrectly prepared statements. Typical areas of disagreement are the valuation of assets (whether they were overstated), the underprovision (overstatement) of debtors or inventory, and the misrepresentation during due diligence of the entity's future performance. Breaches of this sort can lead to complex and lengthy disputes.

Prevention is better than cure

Preventing problems is of course better than having to fix them afterwards. The following steps can be taken during due diligence to avoid conflict:

- During negotiations, the participating parties can include clear instructions in the SPA on how the completion accounts are to be prepared.
- Instead of completion accounts, the parties can use the "locked box mechanism." In this case, they negotiate the purchase price based on a balance sheet current at the signing of the SPA, under the condition that the seller, who is still running the day-to-day business, can only extract value from the entity for purposes set out in the agreement. The purchase price cannot be adjusted after closing, but the seller is liable for facilitating any cash leakage before the completion date.
- Warranty & Indemnity insurance can be used to address breaches of warranty. These policies usually cover an agreed sum of the entity's value or purchase price. The insured amount includes provision for legal costs, but not purchase price adjustments and leakage, or known and future risks.

Key takeaways

Professional experts can help prevent costly delays and unnecessary conflicts. When a dispute is unavoidable, involving outside experts to provide advice, an opinion or a determination can be beneficial for the business relationship in question. Moreover, experts can clarify the amount and substance of a potential conflict, regardless of the preferred method of dispute resolution, whether litigation, arbitration or negotiation.

Our experts

Irina Novikova
Tel: +49 69 9585-6070
irina.n.novikova@pwc.com

Zita Bevardi
Tel: +49 69 9585-2160
zita.x.bevardi@pwc.com

Einkommensteuer: Mehrkosten bei ausländischen Arbeitnehmern

Zum 1. Januar 2019 hat China sein Einkommensteuergesetz grundlegend reformiert. In diesem Zusammenhang wurde auch die geltende Einkommensteuerbefreiung für bestimmte Sachbezüge für ausländische Arbeitnehmer bis zum 31. Dezember 2021 befristet. Ab 2022 müssen Arbeitnehmer mit ausländischer Staatsangehörigkeit oder deren Arbeitgeber daher mit erheblichen Mehrkosten rechnen.

von **Alexander Prautzsch**

Paradigmenwechsel

China hat die Entsendung von Arbeitnehmern ausländischer Unternehmen bislang steuerlich unterstützt und gewisse Sachbezüge von der Einkommensteuer freigestellt. Darunter fallen Wohnungsmieten, Schulgebühren, private Heimflüge, private Verpflegungs- und Reinigungsaufwendungen sowie Chinesischkurse.

Von dieser Regelung profitieren in China tätige Arbeitnehmer mit ausländischer Staatsangehörigkeit bislang unabhängig davon, ob sie als Entsendete oder mit lokalem Arbeitsvertrag tätig sind. Auch kann die Vergünstigung sowohl bei Direktzahlung wie auch bei Erstattung gegen Vorlage der gültigen Umsatzsteuerquittung (Fapiao) genutzt werden.

Wegen der hohen Mietpreise und Schulgebühren für internationale Schulen in den Metropolen Chinas sind die Einsparungen für den Arbeitnehmer aus der Steuerbefreiung erheblich. Eine vereinfachte Berechnung für eine vierköpfige Familie verdeutlicht das.

Aktuelle Steuer pro Jahr

	Steuerpflichtiger Arbeitslohn	Bis 2021 steuerfreie Sachbezüge
Bruttovergütung inklusive Zulagen und Sozialversicherung	1.020.000 CNY (128.000 €)	–
Mieterstattung (Housing) für eine vierköpfige Familie in Shanghai	–	300.000 CNY (38.000 €)
Erstattung der Schulgebühr für zwei Kinder in einer internationalen Schule in Shanghai	–	400.000 CNY (50.000 €)
Gesamt	1.020.000 CNY (128.500 €)	700.000 CNY (88.000 €)
Einkommensteuerlast in China	250.080 CNY ¹ (31.500 €)	–
Effektive Steuerersparnis durch die Freistellung der Sachbezüge	–	315.000 CNY ² (40.000 €)
Verfügbares Familieneinkommen nach Steuerabzug	769.920 CNY (97.000 €)	–
Effektive Steuerlast für den Arbeitnehmer	24,5% des Arbeitslohns	–
Kosten des Vergütungspakets für den Arbeitgeber	1.020.000 CNY (128.500 €)	700.000 CNY (88.000 €)

¹ Ab einem Jahreseinkommen von 960.000 CNY pro Jahr greift der Spitzensteuersatz von 45 %. Die Steuerlast ermittelt sich so: 45 % Spitzensteuersatz x (1.020.000 CNY Bruttoeinkommen – 60.000 CNY Arbeitnehmerpauschale) – 181.920 CNY Progressionsabzug = 250.080 CNY.

² Zusätzliches steuerpflichtiges Einkommen unterliegt im Fall der Steuerpflicht dem Grenzsteuersatz ohne weitere Abzüge, das heißt: 45 % Spitzensteuersatz x 700.000 CNY Sachbezüge = 315.000 CNY.



Wie sich die vereinfachte Berechnung nach dem Wegfall der Steuerfreistellung ab dem 1. Januar 2022 verändert, zeigt Tabelle 2. Die Berechnung geht davon aus, dass der Arbeitnehmer die Mehrkosten aus der Einkommensteuer selbst trägt.

Steuer ab 2022 pro Jahr – Arbeitnehmer trägt Mehrkosten

	Steuerpflichtiger Arbeitslohn	Steuerpflichtige Sachbezüge/ Steuerlast Arbeitnehmer
Bruttovergütung inklusive Zulagen und Sozialversicherung	1.020.000 CNY (128.000 €)	–
Mieterstattung (Housing) für eine vierköpfige Familie in Shanghai	–	300.000 CNY (38.000 €)
Erstattung der Schulgebühr für zwei Kinder in einer internationalen Schule in Shanghai	–	400.000 CNY (50.000 €)
Gesamt	1.020.000 CNY (128.500 €)	700.000 CNY (88.000 €)
Einkommensteuerlast in China	250.080 CNY (31.500 €)	315.000 CNY (40.000 €)
Verfügbares Familieneinkommen nach Steuerabzug	454.920 CNY (57.000 €)	–
Effektive Steuerlast für den Arbeitnehmer	55,4 % des Arbeitslohns	–
Kosten des Vergütungspakets für den Arbeitgeber	1.020.000 CNY (128.500 €)	700.000 CNY (88.000 €)

Die Rechnung in Tabelle 2 weist für eine vierköpfige Familie in Shanghai ab 2022 einen Anstieg der Einkommensteuerlast von 24,5 auf 55,4 Prozent aus. Das verfügbare Familieneinkommen verringert sich nach Abzug von Steuern im Beispiel von 97.000 Euro auf 57.000 Euro pro Jahr. Ein Arbeitnehmer wird einer solchen Mehrbelastung möglicherweise nicht zustimmen.

Übernahme hingegen der Arbeitgeber die einkommensteuerliche Mehrbelastung für den Arbeitnehmer, würden die von ihm übernommene Einkommensteuer wiederum steuerpflichtigen Arbeitslohn darstellen. Insofern ist für die Ermittlung der Steuerlast eine Hochrechnung erforderlich (Tax-Gross-up- oder Im-Hundert-Rechnung).

Steuer ab 2022 pro Jahr – Arbeitgeber trägt Mehrkosten

	Steuerpflichtiger Arbeitslohn	Steuerpflichtige Sachbezüge / Steuerlast Arbeitnehmer
Bruttovergütung inklusive Zulagen und Sozialversicherung	1.020.000 CNY (128.000 €)	–
Mieterstattung (Housing) für eine vierköpfige Familie in Shanghai	–	300.000 CNY (38.000 €)
Erstattung der Schulgebühr für zwei Kinder in einer internationalen Schule in Shanghai	–	400.000 CNY (50.000 €)
Vom Arbeitgeber übernommene Einkommensteuer auf die Sachbezüge	–	572.727 CNY¹ (72.000 €)
Gesamt	1.020.000 CNY (128.500 €)	1.272.727 CNY (160.000 €)
Einkommensteuerlast in China	250.080 CNY ¹ (31.500 €)	572.727 CNY ² (72.000 €)
Verfügbares Familieneinkommen nach Steuerabzug	769.920 CNY (97.000 €)	–
Effektive Steuerlast für den Arbeitnehmer	24,5% des Arbeitslohns	–
Kosten des Vergütungspakets für den Arbeitgeber	1.020.000 CNY (128.500 €)	1.272.727 CNY (160.000 €)

¹ Da die vom Arbeitgeber übernommene Einkommensteuerlast wiederum steuerpflichtigen Arbeitslohn darstellt, ermittelt sich der Wert der Sachbezüge über eine Im-Hundert-Rechnung: (300.000 CNY Mieterstattung + 400.000 CNY Erstattung der Schulgebühr) / (1 – 45 %) = 1.272.727 CNY. Davon für übernommene Steuern: 1.272.727 CNY – 700.000 CNY = 572.727 CNY.

² Das zusätzliche steuerpflichtige Einkommen aus Mieterstattung, Erstattung der Schulgebühr und Übernahme der dafür anfallenden Einkommensteuer unterliegt dem Grenzsteuersatz ohne weitere Abzüge, das heißt: 45 % Spitzensteuersatz x 1.272.727 CNY Sachbezüge = 572.727 CNY.

Wie das Beispiel zeigt, erhöhen sich in dieser Variante die Kosten des Arbeitgebers für die Bereitstellung von Wohnung und Schulgebühr von rund 88.000 auf etwa 160.000 Euro pro Jahr, also um mehr als 80 Prozent.

Fazit

Der vorgesehene Wegfall der Steuerbefreiung für bestimmte Sachbezüge wird zu erheblichen Mehrbelastungen führen. Trägt der Arbeitnehmer die Mehrbelastung, kann sich sein Nettoeinkommen um bis zu 45 Prozent der Sachbezüge reduzieren. Trägt sie der Arbeitgeber, kann sich sein Aufwand um mehr als 80 Prozent erhöhen.

Ob die Initiativen der Interessenvertretungen ausländischer Unternehmen in China für eine Aufschiebung der Neuregelung erfolgreich sein werden, wird sich zeigen.

Sicherheitshalber sollten ausländische Unternehmen die Mehrkosten für alle eigenen nicht chinesischen Arbeitnehmer in China kalkulieren und frühzeitig mit den betroffenen Arbeitnehmern sprechen.

Dabei sollten auch alternative einkommensteuerliche Begünstigungen berücksichtigt werden, die aktuell in bestimmten Regionen Chinas etabliert werden.

Unser Experte

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

Für China heißt es in Europa: jetzt oder nie

Ein Kommentar von Jörg Wuttke

Der Konflikt zwischen den USA und China eskaliert und stürzt die Weltwirtschaft in immer größere Ungewissheit. Amerika ist weiterhin bestrebt, Chinas Wirtschaft zu destabilisieren. China selbst koppelt sich in vielen entscheidenden Sektoren weiterhin entschlossen von der Welt ab. Entsprechend der „Strategie des doppelten Umlaufs“ (Dual Circulation Strategy) begrüßt China Außenhandel und Investitionen, wo sie am dringendsten benötigt werden.

Gleichzeitig investiert das Land massiv in die eigenen Fähigkeiten. Viele fragen sich, welche Rolle Europa dabei spielt. Während die Europäische Union (EU) China als systemischen Rivalen betrachtet, sieht der europäische Block seine asymmetrischen Vereinbarungen mit China als Gelegenheit, sein Engagement zu vertiefen und ein neues Regelwerk zu etablieren.

Comprehensive Agreement on Investment (CAI)

Am 14. September fand ein virtuelles Treffen statt mit Charles Michel (Europäischer Rat), Ursula von der Leyen (Europäische Kommission) und Bundeskanzlerin Angela Merkel (Vertreterin der deutschen EU-Ratspräsidentschaft) sowie ihnen gegenüber Präsident Xi Jinping. Im Mittelpunkt der Beratung stand das umfassende Investitionsabkommen (Comprehensive Agreement on Investment, CAI) zwischen der EU und China.

Neues Investitionsabkommen wäre erst das zweite seiner Art

Der Investitionsvertrag wäre erst das zweite bedeutende Wirtschaftsabkommen zwischen der EU und China nach dem im Juli 2020 genehmigten Abkommen über Geographical indications. – Eine geografische Herkunftsangabe ist beispielsweise die Bezeichnung „Bitburger“ für Bier.

Das ideale CAI erleichtert europäischen Unternehmen den Zugang zum chinesischen Markt. Es ermöglicht ihnen, unter gleichen Wettbewerbsbedingungen zu konkurrieren. Umgekehrt sollte das auch den chinesischen Unternehmen auf ihrem größten Absatzmarkt, der EU, erlaubt sein. All das festzulegen ist sicher sinnvoll, aber keineswegs bahnbrechend.

Aber nun gilt: jetzt oder nie

Der Wille vieler europäischer Wirtschaftsführer und Politikerinnen mag weiterhin für ein starkes CAI sprechen, aber ihre Wähler und die politischen Parteien äußern sich immer kritischer über Chinas politische und soziale Richtung. Nach dem „Global Attitudes Survey“ des Pew-Instituts vom Sommer 2020 sehen nur 25 Prozent der Deutschen China positiv, 71 Prozent dagegen negativ. 2002 waren die Deutschen mit 46 zu 37 noch wesentlich China-freundlicher.

Viele Europäer haben zuletzt viel über „17 + 1“ (der China-Mittel-Ost-Europa-Gipfel), „Wolfskrieger“ (chinesische Diplomaten, die in westlichen Medien gegen ihre Gastländer wettern), die Zwangsarbeit in Xinjiang und die Auswirkungen des Nationalen Sicherheitsgesetzes auf Hongkong gelesen. Sogar die jüngste Europareise des chinesischen Topdiplomaten Wang Yi hinterließ einen bitteren Nachgeschmack. Er griff die Tschechische Republik massiv an, die Präsident Xi Jinping vor vier Jahren

71%

Deutsche sehen China heute kritischer als 2002



überaus freundlich in Prag begrüßt hatte. In Europa könnten solche Themen das Potenzial haben, jede Chance auf den erfolgreichen Abschluss eines Abkommens zunichtezumachen.

Dabei ist die Geduld der europäischen Staats- und Regierungschefs bereits bis zum Äußersten strapaziert, da sich die im Februar 2012 begonnenen Verhandlungen über das Investitionsabkommen über mehr als 30 Runden hinzogen. Nichtsdestotrotz sollte Europa seine Grundsätze um eines Abkommens willen keineswegs außer Acht lassen.

Eine umfassende Vereinbarung ist dringend notwendig, vor allem da die USA die Welthandelsorganisation (WTO) gegenwärtig untergraben. Die Erfahrung der Europäer und ihr Wille zur Leistung sind dagegen offensichtlich. Sie haben seit 2012 weitreichende Freihandels- und Investitionsabkommen mit vielen Volkswirtschaften abgeschlossen.

Window of Opportunity

Der gegenseitige Zugang zu den Märkten der anderen Seite muss möglich sein. Kritische Punkte für den Abschluss eines ähnlichen Abkommens mit China sind aus europäischer Sicht vor allem die Behandlung staatlich kontrollierter Unternehmen, Subventionen und die Arbeitnehmerrechte. Da der europäische Markt für chinesische Investoren bereits weitgehend offen ist, ist es für die EU nicht opportun, China auf halbem Wege entgegenzukommen.

Das politische „Window of Opportunity“ wird wahrscheinlich nicht mehr lange offenbleiben. Die Wirtschaft ist die Grundlage der Beziehungen zwischen der EU und China. Europa ist bereit, sie in diesem Jahr zu stärken, solange es dazu in der Lage ist. Ob China das ebenso sieht, wird sich in den kommenden Wochen zeigen.

Jörg Wuttke ist seit 2019 Präsident der EU-Handelskammer in China. Dieses Amt hatte er bereits von 2007 bis 2010 sowie von 2014 bis 2017 inne. Seit 1997 ist Wuttke Geschäftsführer und Generalbevollmächtigter der BASF in Beijing. Er ist Mitglied des Beratergremiums des Mercator Institute for China Studies (MERICS) in Berlin und lebt seit mehr als drei Jahrzehnten in Beijing.

Dieser Kommentar, der bereits auf dem NZZ-Blog The Market erschienen ist, wurde für den PwC China Compass angepasst.

Kontakt

Jörg Wuttke
Tel.: +86 10 5683-1520
joerg.wuttke@basf.com

70 Jahre diplomatische Beziehungen Schweiz-China – eine Standortbestimmung

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

Im Januar 1950 erkannte die Schweiz die Volksrepublik China offiziell an. Weltweit konnten sich damals viele Länder noch nicht dazu entscheiden, den neuen Staat anzuerkennen. Zur selben Zeit begann der Kalte Krieg und westliche Länder scheuten kommunistische Staatsgebilde.

So gesehen war der Entscheid aus Bern mutig, stand aber auch im Einklang mit dem eidgenössischen Grundsatz der Neutralität und der Völkerverständigung. Bei jedem offiziellen Treffen zwischen der Schweiz und China hebt die chinesische Seite diese frühe Anerkennung hervor.

In den ersten 30 Jahren beschränkte sich der Austausch zwischen den beiden Staaten auf diplomatische Kanäle. Mit der wirtschaftlichen Öffnung Chinas vor 40 Jahren änderte sich dies schlagartig. Mit einem Unternehmen aus der Schweiz, der Firma Schindler, gründete die Volksrepublik das erste Joint Venture.

Mit diesen beiden Meilensteinen hat die Schweiz in China enorm viel Goodwill geschaffen. Ein weiterer Meilenstein war 2014 die Unterzeichnung des Freihandelsabkommens (FTA). Die Ampeln für eine engere Zusammenarbeit im wirtschaftlichen Bereich standen auf Grün.

Warten auf Reformen

Viele Unternehmen weltweit hoffen auf eine rasche Umsetzung der angekündigten Reformen in China. Verbesserungen wurden seit 2001 mehrmals versprochen, doch oft blieb es bei den Ankündigungen. Entsprechend sind die Wirtschafts- und Regierungsvertreter ernüchtert in Bezug auf den Reformwillen der chinesischen Regierung.

Innovationen sollen der Privatwirtschaft und dem Militär zunutze sein

In den letzten Jahren kehrte China mehr und mehr zur Politik seiner Gründungsphase zurück. Die Privatwirtschaft wird als Mittel zum Zweck geduldet und soll sich den Zielen der Kommunistischen Partei unterordnen. Aufforderungen wie die, Innovationen der Privatwirtschaft sollten auch dem Militär zunutze sein, machen es schwer, zwischen dual und nicht dual nutzbaren Gütern zu unterscheiden. Das bereitet ausländischen Firmen Probleme, die für den Export nach China eine Ausfuhrgenehmigung einholen müssen. Die chinesische Regierung reagiert bei der Thematisierung solcher Problemstellungen ungelassen. Gleichzeitig werden Aufrufe – wie der oben erwähnte oder „Made in China 2025“ – innerhalb Chinas veröffentlicht und in China ansässige Firmen werden aufgefordert, entsprechende Maßnahmen zur Umsetzung vorzunehmen. Es scheint, als ob sich China der Außenwirkung der Kommunikation derartiger Pläne nicht bewusst ist und irritiert reagiert, wenn Drittstaaten ihrerseits Maßnahmen zum Schutz der eigenen Wirtschaft oder Souveränität ergreifen.

Dual Circulation

In jüngerer Zeit haben verschiedene Staaten damit begonnen, ihre Stellung gegenüber China zu überdenken. Auch in der Schweiz wurden politische Vorstöße unternommen. Diskutiert wird unter anderem über die Wechselbezüglichkeit bei Investitionen. Dabei sollte bedacht werden: Schweizer Unternehmen sind quantitativ und in Bezug auf das Volumen ihrer Investitionen deutlich stärker in China vertreten als chinesische Unternehmen in der Schweiz. Das Problem liegt vor allem im Zugang zu bestimmten



Industriekategorien und dem weiterhin mehr oder weniger subtil geforderten Wissenstransfer. Mit der Ankündigung der „Dual Circulation“ hat die chinesische Regierung ein neues Modell proklamiert, wonach sich die Wirtschaft stärker nach innen ausrichten und so unabhängiger von ausländischen Zulieferern werden soll. All das kann das ausgezeichnete Vertrauensverhältnis zwischen den beiden Volkswirtschaften schädigen.

Der aktuelle Trend, bezüglich Technologien zu unterscheiden zwischen China, den China zugewandten Volkswirtschaften und den „westlichen“ Ländern, ist riskant für Europa. Für die Schweiz ist er Gefahr, aber auch Chance zugleich. Gefahr für Schweizer Unternehmen, die sich künftig für den einen oder den anderen Markt entscheiden müssen. Chance für die Schweiz, eine Brückenfunktion wahrzunehmen, wie es die „Innovationsplattform Schweiz“ tut. Das globale Entwicklungszentrum von YouTube befindet sich in Zürich und die Schweiz könnte ein neutraler Forschungs- und Entwicklungsstandort für chinesische Unternehmen werden.

Um diese Chance für den Forschungsstandort Schweiz wahrnehmen zu können, bedarf es Anstrengungen beider Seiten und eines Dialogs, der heikle Themen und gegensätzliche Positionen anspricht und zu Lösungsansätzen führt. Damit zeigt sich, dass der mutige Entscheid von 1950 nicht nur damals richtungsweisend war, sondern auch heute seine Gültigkeit und Berechtigung hat.

Fazit

China und die Schweiz haben ein Vertrauensverhältnis aufgebaut für einen fairen und offenen Austausch. Die Schweiz bietet sich für China als Standort und Markt für Experimente und Reformen an. Dadurch könnte die Beziehung zwischen den beiden so unterschiedlichen Staaten auch zukünftig weiter entwickelt und zum Vorteil beider Volkswirtschaften genutzt werden.

Unser Experte

Felix Sutter

felix.sutter@gmail.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.: +49 911 9498-5284
christian.koenig@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 Hao Chu, LL.M.
Manager Legal
Tel.: +49 211 981-5513
hao.chu@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

Redaktionsleitung

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

Update

3-mal jährlich
Der nächste PwC China Compass digital erscheint im April 2021.

Abonnieren Sie den digitalen China Compass

Dafür können Sie diesen Link nutzen: www.pwc.ch/china-compass

Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, 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.

© Dezember 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.

