

PwC China Compass

Neuordnung von Lieferketten: Was Führungskräfte in China zurzeit umtreibt

Role of local management in restructuring projects

Chinas Bevölkerung schrumpft – Konsequenzen für den Markt

Leveraging government grants for investments in China

Mehr denn je: China ist Chefsache

Pragmatismus statt Ideologie: erster Webcast des PwC China Compass

Vertrauen schaffen – das PwC Global China Business Group Meeting und der European Business Group Day

Sommer 2023



Neuordnung von Lieferketten: Was Führungskräfte in China zurzeit umtreibt

Begriffe wie De-Risking oder China plus 1 sind derzeit oft in deutschen Unternehmen mit China-Geschäft zu hören. Ein wichtiger Teilbereich der Debatte betrifft die Produktion und die Lieferketten in China. Unternehmen fragen sich: Müssen wir unsere Lieferketten und die Beziehungen zu unseren Lieferanten, die wir über viele Jahre in China aufgebaut und gepflegt haben, neu ordnen?

von **Jan Jovy**

Download

Den vollständigen Bericht „Insights from MNCs Senior Executives in China: Supply chain transformation in Asia Pacific (Spring 2023)“ finden Sie unter <https://www.pwccn.com/en/research-and-insights/belt-and-road/hotspot/supply-chain-transformation-asia-pacific-apr2023.html>

Um den aktuellen Stand der Diskussion aufzuzeigen sowie mögliche Ansatzpunkte und Faktoren für eine etwaige Neuordnung auszuloten, lud PwC China im März 2023 rund 100 Führungskräfte multinationaler Unternehmen (MNC) zu einem Austausch ins neu eröffnete PwC Center in Shanghai ein. Während des Treffens befragten wir die Vertreter der MNC mittels einer Kurzumfrage auch direkt nach dem aktuellen Stand in ihren Unternehmen. Über die wichtigsten Ergebnisse dieser Befragung informiert Sie dieser Beitrag.

Marktgröße trotz zunehmender geopolitischer Unsicherheiten attraktiv

Die Antworten auf die ersten Fragen der Kurzumfrage bestätigen: Allein die Größe des chinesischen Marktes ist für die meisten MNC weiterhin der wesentliche Grund, sich vor Ort zu engagieren. Auf die Frage, welche ausschlaggebenden Faktoren die Unternehmen dazu veranlassten, ihre Lieferketten in China aufzubauen, nannten über 80 Prozent der Teilnehmer den großen Inlandsmarkt.

Was für Chinas Lieferantenmarkt spricht



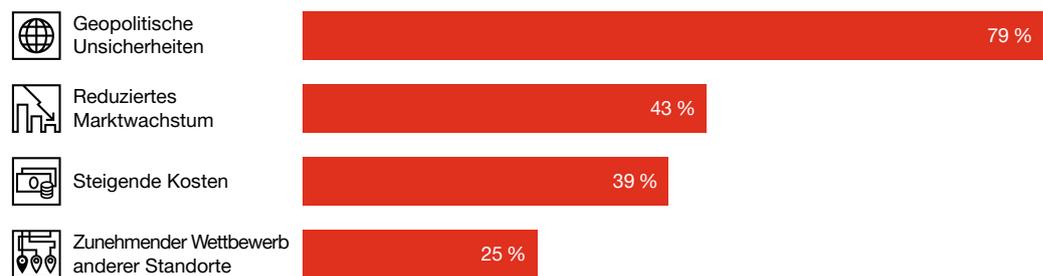
Quelle: „PwC China Compass“, Sommer 2023

Darüber hinaus sprechen die Befragten dem chinesischen Lieferantenmarkt die folgenden Qualifikationen zu: Er verfüge über vollständige industrielle Wertschöpfungsketten, sagen 40 Prozent der Teilnehmer, 36 Prozent halten die Infrastruktur für gut und 32 Prozent die Produktionsbetriebe für dynamisch und flexibel. 22 Prozent sehen in der Anzahl und Qualifikation der Arbeitskräfte einen weiteren Standortvorteil Chinas.

Trotz seiner zahlreichen Vorteile wird es für multinationale Unternehmen zunehmend schwieriger, erfolgreich durch den chinesischen Lieferantenmarkt zu navigieren. Konfrontiert sind vor allem die Unternehmen, die ihre Lieferketten in China aufgebaut haben, mit geopolitischen Unsicherheiten (79 Prozent), dem nachlassenden Marktwachstum (43 Prozent) und steigenden Kosten (39 Prozent). Eine Herausforderung für die Unternehmen sind aber auch der zunehmende Wettbewerb von Produkten und Dienstleistungen, die an günstigeren Standorten produziert und erbracht werden (25 Prozent).



Was Unternehmen mit chinesischer Lieferkette aktuell umtreibt



Quelle: „PwC China Compass“, Sommer 2023

Treue gegenüber dem chinesischen Markt

Trotz der zunehmenden Herausforderungen bleibt der größte Teil der MNC dem chinesischen Lieferantenmarkt eng verbunden. So gaben in der Umfrage mehr als 70 Prozent der Befragten an, sie beschäftigen sich derzeit nicht mit der Verlagerung von Produktionskapazitäten oder Beschaffungsvolumen aus China.

Dagegen ziehen immerhin 18 Prozent eine Verlagerung der Produktion oder des Einkaufs bei Lieferanten durchaus in Erwägung, haben sich aber noch nicht endgültig entschieden. Zwölf Prozent gaben an, sie seien dabei, Lieferketten außerhalb Chinas aufzubauen, oder hätten das bereits getan.

China plus 1 statt Reshoring

Eine Rückverlagerung in ihre jeweiligen Heimatländer (Reshoring) ist für die meisten Unternehmen keine Option. Sie erwägen vielmehr, andere Länder im asiatisch-pazifischen Raum zu Standorten für Produktion oder Einkaufsmarkt zu machen (China plus 1).

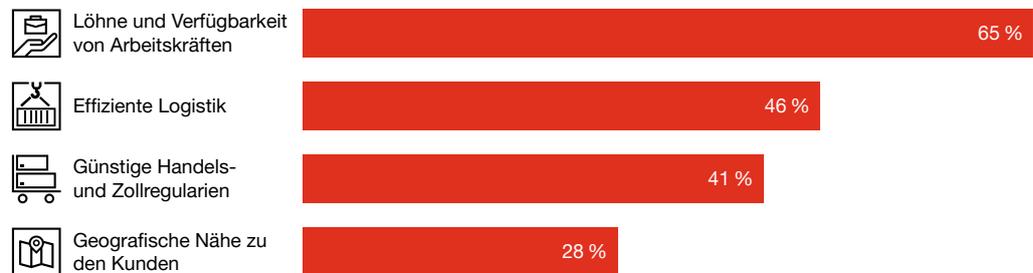
Vietnam, Indien und Indonesien sind die Favoriten unter den China-Nachfolgern

Als drei potenzielle Ziele für ihre Investitionen nennen die Teilnehmer Vietnam, Indien und Indonesien. Was diese drei Länder verbindet, ist vor allem ihre große und sehr junge Bevölkerung. Damit bringen sie sich auch als große Verbraucher- und Arbeitsmärkte ins Spiel. Außerdem haben die Regierungen dieser Länder ihre Märkte in den letzten Jahren durch wirtschaftspolitische Reformen stärker geöffnet und damit die Rahmenbedingungen geschaffen, die für ausländische Investitionen förderlich sind.

Kriterien für den Aufbau von Produktions- und Lieferketten

Auf die Frage nach den wesentlichen Faktoren für den Aufbau von Produktions- und Lieferketten gaben die Führungskräfte an: Ausschlaggebend seien für sie Löhne und die Verfügbarkeit von Arbeitskräften (65 Prozent), Transportkosten und die Effizienz von Logistikeinrichtungen (46 Prozent), gefolgt von Handels- und Zollfragen (41 Prozent) und die geografische Nähe zu den jeweiligen Kunden (28 Prozent).

Kriterien beim Aufbau von Lieferketten



Quelle: „PwC China Compass“, Sommer 2023

Fazit

Gegenwärtig verfügt China noch über wesentliche Standortvorteile als Produktions- und Beschaffungsmarkt. Vorteile gegenüber anderen Ländern sind die Größe des Marktes, die gut ausgebaute und effiziente Logistikinfrastruktur, aber auch die in vielen Industriebereichen gut eingespielten Wertschöpfungsketten.

Auf der Negativseite schlagen die zunehmenden geopolitischen Unsicherheiten zu Buche. Parallel stiegen auch die Kosten in den letzten Jahren stark an, speziell im Vergleich zu anderen Ländern im asiatisch-pazifischen Raum.

Aus diesem Grund haben einige Unternehmen damit begonnen, zumindest Teile ihrer Geschäftstätigkeit und Beschaffung aus China zu verlagern. Vietnam, Indien und Indonesien sind zu den Nutznießern dieser Umstrukturierung der Lieferketten mithilfe der Strategie China plus 1 geworden.



Jan Jovy

Jan Jovy ist Director Inbound/Outbound Services bei PwC in China. Als Teil der European Business Group unterstützt er Unternehmen, speziell aus Europa und China, bei internationalen Markteinstiegs-, Expansions- und Transformationsvorhaben. Jan Jovy war sieben Jahre als General Manager bei Auslandshandelskammern in Greater China an der Schnittstelle von Wirtschaft und Politik tätig und leitete davor fünf Jahre die Greater-China-Aktivitäten eines mittelständischen deutschen Unternehmens.

Tel.: +86 2323 7795
jan.j.jovy@cn.pwc.com

Role of local management in restructuring projects

Many international restructuring projects are initiated and managed by a multinational company's central or regional headquarters. To ensure smooth and timely implementation, local management at the company's overseas subsidiaries should be included in the decision-making throughout the restructuring process.

by Alexander Prautzsch and Jing Wang

Preparation

The relationship between headquarters and local subsidiaries varies from company to company. If the local subsidiary is to be carved out or liquidated, or if the local company has other shareholders, decision makers should carefully consider if there are potential obstacles at the local level. Such obstacles could stem from past operations or from local management themselves. Special consideration should be given to the following points:

Who are local management?

Usually, local management are the representatives of the local subsidiary's shareholders. This typically includes board directors and key persons who oversee aspects of the business that will be affected by the restructuring. The list varies by jurisdiction and can be even more extensive. For example, for a Chinese limited liability company, local management may also include supervisors and legal representatives, while the latter may or may not concurrently serve as directors or senior managers.

Are local management functioning properly?

As part of the preparation, headquarters should check whether local managers are all employed by or otherwise associated with the company. It is not uncommon for a senior member from headquarters to sit on the board or act as a supervisor of the overseas subsidiary. Such a position may not entail day-to-day oversight of the subsidiary's business. If there is any change of personnel at the headquarters level, such a change should be reflected in the local company's register in a timely manner. This is not always the case, however, and it can result in a disconnect between the headquarters' organizational mapping and the local subsidiary's management on the ground. As a result, when the application for restructuring is submitted, more likely than not the registration authority will demand that the company execute the overdue change before the restructuring application is processed. Such incidents can cause delays in the project timetable. Potential discrepancies should therefore be identified and resolved beforehand.

Which internal procedures must be carried out and how?

Headquarters should check the overseas subsidiary's constitutional documents to see which procedures are required for the local company to complete its internal approval process. For example, if a board meeting must be held, how much lead time will be necessary? Should the meeting be convened face to face, or could it be held remotely? Can a resolution be signed in lieu of a board meeting? If a board director cannot attend such a meeting, what type of proxy must be supplied to meet the quorum requirements?

Must other stakeholders or representatives also be considered?

If the local subsidiary has other stakeholders whose representatives also sit on the board or take up such other roles as supervisor or manager, their positions should be verified in advance as well. Otherwise, the proposal for restructuring might well be blocked or derailed during the board meeting.



Do special situations exist that could complicate the process?

Headquarters should be particularly mindful of special circumstances that might exist: Are any local managers pregnant or on maternity leave? Are the nationalities of all managers known to the group company? Has anyone applied for immigration based on his/her current employment status? In some cases, local management serve as nominee shareholders for the group company, or have provided a personal guarantee on behalf of the group. Some local managers may even enjoy sole or joint ownership of intellectual property rights used by the company. Such situations are not deal-breakers per se, but should be taken into consideration when the overall feasibility study is made. Existing contractual arrangements between individual managers and the local company should be reviewed and then adapted, terminated or otherwise addressed if necessary.

Incentivization

In most restructurings, local subsidiaries will be affected to some extent, and local management may not be fully committed to the project as a result. Incentives need to be developed during the feasibility phase or before implementation begins.

First, the role that core members of local management will play should be identified as soon as possible. Depending on the post-restructuring business plan, certain managers will remain with the group to continue in their position or be delegated to explore new business opportunities. These managers should be fully mobilized and incentivized to participate in the feasibility study and develop the implementation plan. It is even more advantageous if these individuals are also the company's legal representatives, board directors or authorized shareholder representatives, because their signatures will be required as the restructuring is implemented. If this is not the case, it is advisable to reshuffle the local company's corporate governance and grant the core team the necessary titles and authority.

If the local company is to be liquidated, then in certain jurisdictions the shareholder needs to appoint a liquidation group or committee to handle the procedure. It makes sense for some or all the core members identified above to be appointed to the group or committee that oversees the liquidation on behalf of the shareholder.

If any local managers have to change their career path because of the restructuring, headquarters needs to anticipate, quantify and contain the risks of losing them after the new organization is in place. For example, if the head of R&D at the local subsidiary has to leave, the company will need to check



if there is any non-compete agreement in place between the employee and the local company, and if the existing agreement and confidentiality restrictions could effectively prevent the employee from joining a competitor or setting up a competing business. If no such agreement is in place, headquarters should consider whether and at what cost terms could be mutually agreed with the relevant individual to prevent or minimize potential damages.

Transition

After local management are aware of the details of the restructuring plan and before they officially end their connection with the company, there should be a plan specifically for the interim period. During the transition, local management should be terminated gradually – not all at once – so that the existing business or relationship with the local government, business partners and other stakeholders can be maintained or phased out without major disruption to the business or future business plan. In most cases, the people in charge of HR and finance should be among the last group remaining at the end of the restructuring or the closing of the local company.

Back-up plan

If an amicable agreement is not reached with any outgoing local managers who subsequently take aggressive actions against the company, such as initiating litigation or reporting any alleged non-compliance by the company to local authorities, then headquarters needs to deploy its back-up plan. Internal team members and external advisers should be involved in a controlled and effective manner to mitigate the damage and minimize the potential negative impacts on the group's reputation and business.

To avoid such surprises, it is imperative that a clear internal escalation process be put in place to ensure a definite and final decision can be reached in the event that different managers are not aligned on the proposed approach, or should any unexpected developments occur while the restructuring is being implemented.

Conclusion

If a restructuring is to be completed successfully, having effective, capable and loyal local management in place is essential. Given that local managers could be drivers or gatekeepers of the proposed transformation or could be directly impacted by it, one of the first tasks headquarters face is how to identify allies and integrate them into the overall tax and legal action plan, once the decision to incubate the restructuring project has been made. Global tax and legal specialists at PwC are well placed to support you with the design, planning and implementation of your restructuring together with your global and local management.



Alexander Prautzsch

Alexander is a German Certified Tax Advisor (Steuerberater) and Tax Director with PwC in China. He has been serving German and other European clients on the ground in China since 2005 and is an expert in Chinese as well as international tax matters, including the areas of corporate taxation, individual taxation, indirect taxation, transfer pricing and customs. He is the first point of contact for European headquarters as well as local management in China.

Tel: +86 185 1632-9031
alexander.prautzsch@cn.pwc.com



Jing Wang

Jing is a Partner at PwC China, providing Corporate & Regulatory services as part of Legal Business Solutions. Before joining PwC, he practiced law at a number of global and Chinese law firms, focusing on cross-border mergers and acquisitions, international business reorganizations, and regulatory and compliance. He has legal qualifications in New York State and China. He is also listed by the Legal 500 as a recommended lawyer in Corporate and M&A and TMT.

Tel: +86 135 1106 6532
jing.jm.wang@cn.pwc.com

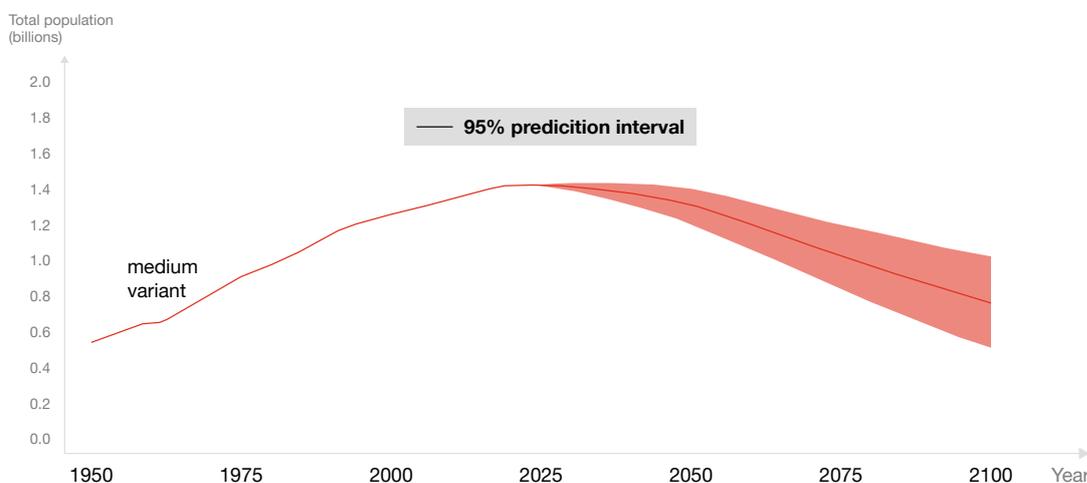
Chinas Bevölkerung schrumpft – Konsequenzen für den Markt

Im April hat der Bevölkerungsfonds der Vereinten Nation (UNFPA) seinen jüngsten Weltbevölkerungsbericht vorgelegt. Danach hat Indien China als das Land mit den meisten Einwohnern abgelöst. Diese Entwicklung war absehbar, da China über 30 Jahre lang eine strikte Ein-Kind-Politik verfolgt hat. Darüber hinaus verkündete das Nationale Statistikbüro bereits im Januar 2023, Chinas Bevölkerung entwickle sich erstmals seit 1960 insgesamt rückläufig, und zwar mit rund 850.000 Einwohnern in Festlandchina. Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für die chinesische Wirtschaft, den Arbeitsmarkt und die Absatzchancen?

von **Sebastian Huth**

Nach übereinstimmenden Aussagen des Nationalen Statistikbüros und den Prognosen des UNFPA hat China den Bevölkerungszenit bereits überschritten. Bis Ende des Jahrhunderts wird nach dem Bevölkerungsbericht für das Jahr 2022 die Bevölkerung in Festlandchina kontinuierlich zurückgehen.

Chinas Bevölkerung bis 2100



Quelle: „PwC China Compass“, Sommer 2023

Geburtenrate bleibt trotz Ende der Ein-Kind-Politik niedrig

Die chinesische Regierung hat die Ein-Kind-Politik im Jahr 2015 offiziell für beendet erklärt. Seit 2021 werden auch drei Kinder pro Elternpaar unterstützt, aber die Geburtenrate in China verharrt auf einem international sehr niedrigen Niveau. Da die Statistik der Geburten derzeit keinen Trend zu einer Umkehr erkennen lässt, ist ein steter Rückgang der Bevölkerung in China zu erwarten.



Folgen für den Arbeitsmarkt

Den Arbeitsmarkt in China prägen derzeit verschiedene Phänomene: Nach Angaben des Nationalen Statistikbüros ist die Zahl der erwerbstätigen Personen in Festlandchina von 2019 bis 2022 um mehr als 41 Millionen auf zuletzt 733 Millionen Menschen gesunken. Das entspricht annähernd der Gesamtzahl aller Arbeitskräfte in Deutschland.

2022 gab es über 41 Millionen Erwerbstätige weniger als 2019

China hat in den 1960er-Jahren einen Babyboom erlebt. Da das gesetzliche Renteneintrittsalter bei Frauen zwischen 50 und 55 Jahren und bei Männern bei 60 Jahren liegt, sind diese Babyboomer bereits in den Ruhestand getreten oder werden das überwiegend in diesem Jahrzehnt noch tun. Insoweit wird auch in China das Phänomen des Fachkräftemangels immer drängender und auch die deutschen Unternehmen betreffen.

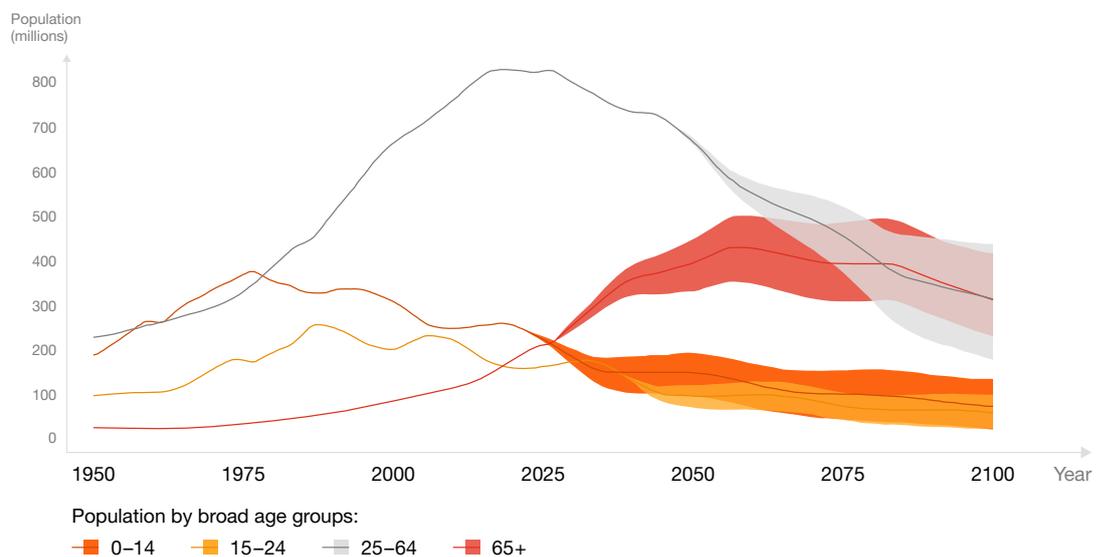
Offiziell ist rund jeder fünfte Jugendliche unter 25 Jahren ohne Arbeit

Umgekehrt drängen jedes Jahr über zehn Millionen Uniabsolventen auf den chinesischen Arbeitsmarkt, sodass kurzfristig zumindest nominal ausreichend Arbeitskräfte vorhanden zu sein scheinen. Gleichzeitig lässt sich derzeit aber beobachten, dass die Jugendarbeitslosigkeit in China steigt oder auf hohem Niveau verharrt: Nach Angaben des Nationalen Statistikbüros lag die Arbeitslosenquote bei den 16- bis 24-Jährigen in Festlandchina im April 2023 bei 20,4 Prozent. Die Gründe dafür sind vielschichtig und können zum Beispiel in unmittelbarem wirtschaftlichem Zusammenhang mit den Coronamaßnahmen der letzten drei Jahre stehen. So oder so: Die Nachwehen der Pandemie und andere Faktoren führen mehr als bisher dazu, dass sich junge Menschen – auch in sozialen Netzwerken – enttäuscht über den chinesischen Arbeitsmarkt und ihre eigene Perspektive äußern. Die geringe Durchlässigkeit des Ausbildungssystems und des Berufslebens führt dazu, dass viele junge Menschen zwar einen Uniabschluss haben, aber trotzdem keine Beschäftigung finden.

Die aktuelle Situation ist für die Regierung eine große wirtschaftliche, wird aber zunehmend auch eine gewaltige gesellschaftliche Herausforderung. Hinzu kommt: Unternehmen in China müssen sich auf weiter steigende Personalkosten und mittelfristig auch auf einen Fachkräftemangel einstellen. Dem entgegenwirken könnten weitere Investitionen in Automatisierung und Digitalisierung. Von staatlicher Seite wäre zum Beispiel eine Ausweitung der digitalen Finanzamtsverwaltung wünschenswert (zum Beispiel E-Invoicing und E-Fapios, also die Umstellung von papiergebundenen Rechnungen oder Quittungen auf digitale Lösungen, um den gesetzlichen Aufbewahrungspflichten Genüge zu tun).

Die Gesellschaft überaltert schneller als erwartet

Entwicklung nach Altersgruppen



Quelle: „PwC China Compass“, Sommer 2023

China hat heute einen geringeren Anteil an Rentnern an der Gesamtbevölkerung als andere Industriestaaten. Der Anteil betrug 2020 rund 14 Prozent (das sind etwa 198 Millionen) an der Gesamtbevölkerung (von etwa 1,4 Milliarden). Das wird sich in den nächsten 30 Jahren rapide ändern und 2050 wird es voraussichtlich mehr als 400 Millionen Chinesen über 65 Jahre geben. Diese Entwicklung erhöht den Druck auf die Regierung, das Renteneintrittsalter gegebenenfalls erstmals zu erhöhen.

Auf der anderen Seite kann gerade diese Bevölkerungsgruppe auch große Chancen für deutsche Unternehmen in China bieten: Einhergehend mit steigenden Lebensstandards werden sich neue Möglichkeiten für Medizin-/Biopharma- und Life-Science-Unternehmen, aber auch für die Tourismus- und Kosmetikindustrie eröffnen. Durch ihre hohe Quote an Wohnungseigentum kann diese Schicht ihr geringeres Renteneinkommen möglicherweise kompensieren und allein ihre Größe macht die Gruppe der Rentner in China zu einer weltweit einzigartigen Konsumentenschicht.

Fazit

Die im Artikel genannten Zahlen basieren auf den vergangenheitsbezogenen Daten des Nationalen Statistikbüros sowie dem Bevölkerungsbericht des UNPFA, der auch Prognosen enthält. Nach dem Bericht für 2022 könnte sich die chinesische Bevölkerung bis etwa 2100 halbieren. Insoweit steht die chinesische Regierung auch demografisch vor sehr großen Herausforderungen: Wie kann die Jugendarbeitslosigkeit kurzfristig eingedämmt werden, ohne das wirtschaftliche Wachstum zu stark zu belasten? Wohin mit den bereits leer stehenden oder noch im Bau befindlichen, aber aller Wahrscheinlichkeit gar nicht mehr erforderlichen Wohnimmobilien? Wie viel Binnenmarkt kann China im Jahr 2050 überhaupt noch aufweisen?

Japan kann unter anderem aufgrund seiner hohen Wirtschaftsleistung vergleichsweise einfacher als China die Überalterung der Gesellschaft verkraften. In Europa wird der Bevölkerungsrückgang dagegen maßgeblich auch durch Zuwanderungen beeinflusst – eine Option, die in China weder von der Regierung noch gesellschaftlich derzeit diskutiert wird. Insoweit sind der rapide Anstieg und der nun folgende Rückgang der Bevölkerung in Festlandchina weltweit einzigartig.

Deutsche Unternehmen können sich jetzt schon für die Zukunft des Arbeitsmarkts in China rüsten und weiter verstärkt in Automatisierung/Digitalisierung investieren. Mittelfristig werden die Bemühungen für die Rekrutierung von Arbeitskräften sicherlich steigen. Gleichzeitig können sich Unternehmen mittel- und langfristig auf eine veränderte Alterspyramide einstellen und entsprechend frühzeitig im chinesischen Absatzmarkt mit ihren Produkten positionieren.



Sebastian Huth

Nach seinem Abschluss in International Business begann Sebastian Huth 2006 bei PwC als Prüfungsassistent in Düsseldorf. Dort wurde er 2011 als Steuerberater und 2013 als Wirtschaftsprüfer bestellt. Danach wechselte er nach Siegen. Neben seinen Kenntnissen in internationalen Konzernprüfungen verfügt er über langjährige Erfahrung in der Betreuung von nationalen und internationalen Familienunternehmen. Ab 2017 war er in Köln verantwortlich für die Steuerung und Leitung von Konzernprüfungen börsennotierter Unternehmen. Seit April 2021 ist er erster Ansprechpartner am German Desk von PwC Shanghai. Im Vordergrund stehen für ihn die persönliche Betreuung deutschsprachiger Mandanten in China und der Ausbau des internationalen Netzwerks.

Tel.: +86 21 2323-5028
sebastian.s.huth@cn.pwc.com

Leveraging government grants for investments in China

After three years of Covid-induced limitations, China has opened up to the world again, fueling high expectations of its economic rebound by setting a GDP growth target of 5% for 2023.

by **Richard Jiang** and **Alexander Prautzsch**

In addition to important demand drivers such as infrastructure projects and domestic consumption, China will be further stimulating its economy in 2023 with additional tax and financial policies. This will help it make up for the momentum lost during the pandemic and put added focus on the country's industrial development.

2023: GDP growth of 5% expected

China has traditionally offered a broad variety of tax rebates and incentives on a national scale. The goal has been to attract foreign investment, expand research and development, develop central and western regions and boost key industries, like aviation, semiconductors, advanced manufacturing, software and artificial intelligence. In recent years, preferential treatment for small and medium-sized enterprises has also been added to the mix.

In addition, special fiscal subsidies are offered by local governments at the province, city, town or district level in order to promote industrial development, enterprise creation, new or expansion investment, and high-end talent. These are a second, sometimes overlooked source of preferential treatment and they should be carefully reviewed when plans are being developed to expand a company's engagement in China.

Guidelines for small and medium-sized enterprises

For example, the city of Beijing has issued the "2023 Beijing Implementation Guide for Supporting the Development of Small and Medium-Sized Enterprises," which will award up to RMB 5 million for projects that meet the relevant conditions for regional industrial innovation, environmental improvement and quality enhancement. To qualify, small and medium-sized enterprises need to fulfill certain criteria with regard to revenue, assets and number of employees on a per-entity basis. Industries targeted by the Beijing government include high-tech, advanced manufacturing, semiconductors and artificial intelligence, as well as pharma and medical devices.

Cooperation between Shanghai and two German states

One example is the cooperation on subsidies between Shanghai and the German states of Baden-Wuerttemberg and Bavaria for enhanced technology collaboration in the participating regions, including a fund that can reach RMB 1 million per project. As part of the cooperation, Shanghai Science and Technology Commission has entered into an agreement with the two state governments. Partnerships are being encouraged that enhance technology between Chinese and German companies, with each side granting subsidies to firms based in its own territory.



Subsidies of up to RMB 20 million

In Shanghai, for example, a new round of 24 “policy packages” for promoting investment was launched in April, using an industrial development fund of RMB 100 billion to increase investment within one fiscal year and reward major investment projects with a maximum of RMB 100 million per project. Subsidies of up to RMB 20 million are to be granted to encourage existing enterprises from various industries (but typically high-tech) to increase their capital and expand their business. Subsidies of up to RMB 10 million will be granted for the purchase and rental of office space as part of regional headquarter projects.

There is no regulation which would explicitly exclude foreign invested enterprises from receiving government grants. However, foreign investors may not be familiar with the intricacies and dynamics of such application procedures in China. In practice, the process does not typically follow a predictable step-by-step plan with clearly outlined preconditions and expected consequences when those preconditions are met. Rather, once the time window for applications has opened, companies that fall into the areas highlighted in the respective “measures” or “packages” present their case to the responsible authority for further review.

Taking the Shanghai special fund as an example, the local government generally carries out extensive investigations as well as on-site visits to enterprises in order to understand the development status and future trends pertaining to a certain industry. Once the budget for subsidies is approved by the legislature, the government then solicits projects from the public which meet the basic requirements. The declaration and supporting materials submitted to the government are then screened and reviewed by randomly selected experts and during a face-to-face review process. After passing all reviews, the most suitable projects are selected by the government, which signs technical contracts with the applicants stipulating the amount of public funds to be committed along with the timeframe and completion points for each project’s implementation.



Funds for specific industries

Universal special funds are generally awarded based on an enterprise's status, e.g. where a multinational's regional headquarters are located in China, and as long as the company fulfills basic requirements, such as demonstrating a relatively high compound growth rate, generating the appropriate operating income and having management authorization. If they meet these requirements, foreign invested enterprises can receive subsidies of up to RMB 2 million, which are allocated in one lump sum the following year in accordance with the enterprise's revenue and tax payment scale. Other categories for subsidies include Giant HNTE (i.e. High and New Technology Enterprises with robust growth in revenue and IP/patent applications), Intelligent Factories (i.e. highly automated factories applying advanced technologies) and Leading Outbound TASE (i.e. Technologically Advanced Service Enterprises with very large outbound revenue).

Industry-specific funds apply to manufacturing enterprises carrying out technological transformation (such as upgrading production equipment, using green technology and conducting digital transformation) and research and development (such as investing in encouraged high-tech products, technologies and services). The enterprises are eligible to receive 10 percent to 30 percent of their investment in technological transformation and research and development.

Priority industries top funding list

Enterprises have a greater chance of receiving support if they are active in China's priority industries, such as new energy, high-end equipment, biotech, next generation IT, new materials, new energy vehicles, energy conservation / environmental protection, digital creativity or other strategic and emerging sectors. This does not mean that traditional manufacturers are excluded, however; they are also eligible if they can demonstrate technological development. For example, a German chemical group's Chinese subsidiaries were awarded a significant subsidy in the category of technological transformation. A German pharma group has been selected due to its research partnerships with local Chinese universities. What these companies have in common is that they have established a dedicated government liaison within their organization and made use of third-party advisors to prepare a comprehensive application that increased the chances of receiving a grant.

Conclusion

To prepare such applications, information on the relevant requirements needs to be collected and then assessed to determine whether the enterprise qualifies for the subsidy in question. If it does, the underlying materials for the application must be carefully assembled along with any supporting documents. Even though this process might be tedious, the application criteria might seem vague and in-house experience might be limited, foreign invested enterprises should nonetheless explore the area of government grants as a supplement to their investment and development activities in China.



Richard Jiang

Richard is Associate Director at PwC in China and an expert in the field of government affairs and business services. He worked in Shanghai's municipal government for nearly two decades as policy maker, program director and PR coordinator. Since then, he has served leading businesses, supporting their business development. He has a successful record in the field of industry development, regulatory and crisis management, licensing and subsidy application, market access and brand building, and is well-regarded for his achievements in stakeholder engagement and policy interpretation. He received his Bachelor of International Finance from China East Normal University and Master of Public Administration from Shanghai Jiao Tong University.

Tel: +86 136 0168-1767
yuzheng.y.jiang@cn.pwc.com



Alexander Prautzsch

Alexander is a German Certified Tax Advisor (Steuerberater) and Tax Director with PwC in China. He has been serving German and other European clients on the ground in China since 2005 and is an expert in Chinese as well as international tax matters, including the areas of corporate taxation, individual taxation, indirect taxation, transfer pricing and customs. He is the first point of contact for European headquarters as well as local management in China.

Tel: +86 185 1632-9031
alexander.prautzsch@cn.pwc.com

Mehr denn je: China ist Chefsache

China ist von so großer Bedeutung, dass sich das oberste Management darum kümmern muss. Das sehen die meisten Unternehmen so. Eines aber ist kaum einer Unternehmensleitung bewusst: Die aktuelle Situation ist eine Bewährungsprobe für ihr Risikomanagement. Eine Geschäftsstrategie in China erfolgreich umzusetzen war schon immer eine Herausforderung.

von **Felix Sutter, Stefan Schmid und Philipp Rosenauer**

2023 ist die Risikolage jedoch erheblich komplexer geworden. Was verursacht diese Vielschichtigkeit? Was können Unternehmen in dieser Situation unternehmen? Wie können die Risiken objektiv analysiert, gewichtet und reduziert werden? Dieser Beitrag zeigt auf, welche Bereiche Risiken bergen, und skizziert einen Lösungsansatz.

Regulatorischer Marktzugang

Der Marktzugang ist nicht nur in China stark reguliert. Seit Kurzem gibt es Bestrebungen, den europäischen Markt von Produkten „Made in China“ abzuschotten. Der Zugang zum europäischen Markt wird durch eine Reihe von Maßnahmen neu geordnet, unter anderem durch Gesetzgebung (der geplante European Supply Chain Act), die sich unmittelbar auf die Lieferketten, aber auch die Produkte für Endkonsumenten auswirkt.

Europa soll von chinesischen Produkten abgeschottet werden

Wie wird sich das auf europäische Unternehmen auswirken, die an ihren chinesischen Standorten produzieren und nach Europa exportieren? Was bedeutet das für die globalen Lieferketten, aber auch für Unternehmen in der globalen Wertschöpfungskette eines Endprodukts, das von diesen Regularien betroffen ist?

Lieferketten und Transportwege

Die Lieferketten stehen seit Ausbruch der Pandemie im Brennpunkt und werden zunehmend nicht nur „de-risked“, sondern auch politisiert. Rohstoffe wie kritische Mineralien oder chemische Grundstoffe (Basischemie) werden nach Ursprungsregion gewichtet. Kriterien für eine solche Einordnung sind das politische System des Ursprungsstaats, welche Systeme er unterstützt und welchem geopolitischen Block er demnach zuzuordnen ist. Ein gutes Beispiel dafür, welche Komplikationen sich daraus ergeben können, ist Kobalt. Der geplante Abbau des Metalls in Indonesien wurde umgehend dahin analysiert, aus welchen Ländern die Unternehmen stammen, die sich die Schürfrechte gesichert haben, das Rohmaterial abbauen und es raffinieren. Dass es sich dabei um chinesische Unternehmen, Unternehmen mit chinesischen Beteiligungen oder Abkommen mit chinesischen Unternehmen handelt, bewerteten Analysten als kritisch für europäische Interessen. Das Dilemma: Der größte Teil des Kobalts wird auf dem afrikanischen Kontinent abgebaut, mehrheitlich von chinesischen Unternehmen.



Waren über die Türkei umzuleiten verändert die Machtverhältnisse

Transportwege werden aufgrund von Spannungen blockiert oder verlegt, teilweise mit dramatisch höheren Kosten. Die viel gefeierte Eisenbahnlinie von China nach Europa kann auf der Linienführung durch Russland und die Ukraine seit Februar 2022 nicht mehr genutzt werden. Die Umleitung führt durch die Türkei, was wiederum die Machtverhältnisse bei Verhandlungen verändert, die im Grunde nichts mit dem Transport von China nach Europa zu tun haben, bedingt ferner neue Verträge oder hat zumindest Folgen für die bestehenden Vertragssituationen. Das Recht, Russland zu überfliegen, wurde für viele Nationen aufgehoben, allerdings nicht für chinesische Fluggesellschaften. Nun verlangen nicht chinesische Airlines eine Beschränkung dieser Flüge.

Was bedeutet das für die Kosten, die Termine und die in den Lieferverträgen eingegangenen Modalitäten? Können die erhöhten Kosten an Kunden und Endabnehmer weitergeleitet werden?

Geopolitische Spannungen und Sanktionen

Die Medien dokumentieren und kommentieren die geopolitischen Spannungen beinahe täglich. Zu konstatieren sind die größten in den vergangenen 80 Jahren zu beobachtenden Veränderungen. Den Sanktionen der USA und Europa gegenüber Russland haben sich viele Länder im globalen Süden nicht angeschlossen. China und Indien beharren auf ihrer Neutralität. Diese Position ist für „den Westen“ nicht nachvollziehbar, was zusätzliche Spannungen aufbaut.

Die Sanktionen der USA gegenüber China werden ausgeweitet und umfassen mittlerweile ganze Industrie- und Technologiebereiche. Die europäischen Unternehmen müssen mit großem Aufwand dokumentieren und sicherstellen, dass die Produkte für den jeweils zu beliefernden Markt keine verbotenen Technologien, Prozesse, Patente oder Materialien enthalten.

Die Europäische Union beabsichtigt ebenfalls Sanktionen gegenüber Unternehmen in Drittstaaten, die die Sanktionen gegen Russland unterlaufen oder umgehen. Wie wird China darauf reagieren? Wird es, wie angedroht, die von Huawei entwickelten Patente für die 5-G-Technologie für europäische Firmen sperren? Welche Konsequenzen hat das für ein europäisches Unternehmen, das für die globale digitale Wartung und Überwachung seiner Produkte und Dienstleitungen (Internet of Things, IoT) auf diese Technologie setzt?



Digitalisierung, Datenschutz und grenzüberschreitender Datenaustausch

Die Digitalisierung der Wirtschaft schreitet voran, unter anderem infolge des IoT. Dabei werden Daten generiert, die für die industrielle Wertschöpfung essenziell sind. Entsprechend sind diese Daten der „Rohstoff“ für neue Geschäftsmodelle und daher ebenso wertvoll wie schützenswert. Das haben die Behörden erkannt und entsprechende Regularien in Kraft gesetzt. Diese führen aber zu einer Komplexität, die es für viele Unternehmen zunehmend schwierig macht, in allen relevanten Märkten regelkonform zu sein.

Daten zu schützen erhöht die Komplexität

Was vielen Unternehmen nicht bewusst ist: Ein Begriff kann von Regulator zu Regulator unterschiedlich interpretiert werden und erlaubt damit der jeweiligen Obrigkeit eine andere Auslegung der Gesetze. Europäische Medien haben die Durchsuchung von Büroräumlichkeiten von Bain & Company, Mintz und anderen Unternehmen in China kommentiert. Was den meisten Beobachtern allerdings nicht klar zu sein scheint: Das Vorgehen liegt in einer langjährigen Tradition der chinesischen Behörden begründet. Sie verschaffen der Durchsetzung von Gesetzen Geltung, indem sie ausländische Unternehmen öffentlichkeitswirksam kontrollieren. Chinesische Behörden und Medien bezeichnen die entsprechende neue Gesetzgebung deshalb auch „Anti-Spionage-Gesetz“.

Datenvorschriften werden aggressiv durchgesetzt

Zusammen mit Gesetzen, die den grenzüberschreitenden Austausch von Daten bewilligungspflichtig machen oder unter Strafandrohung verbieten, macht das die Situation für viele Unternehmer noch komplexer und unübersichtlicher. China ist bei der Durchsetzung seiner Datenvorschriften sehr aggressiv vorgegangen. So wurde beispielsweise das Dienstleistungsunternehmen Didi, das Fahr-dienstleistungen anbietet, im Sommer 2022 mit einer Strafe von 1,2 Milliarden US-Dollar belegt.

Hinzu kommt: In China droht persönliche Haftung. Verantwortliche Personen können mit Geldstrafen belegt und für eine gewisse Zeit von der Ausübung wichtiger Positionen ausgeschlossen werden. Die chinesischen Strafverfolgungsbehörden berichteten, dass sie allein im Jahr 2021 17.000 Personen wegen Datenverstößen verhaftet haben. Unternehmen, die in China tätig sind, müssen daher umgehend Maßnahmen ergreifen, um die Einhaltung der Vorschriften sicherzustellen.

Viele internationale Unternehmen haben in den letzten Jahren die Einhaltung der Datenschutzgesetze in den USA und Europa sichergestellt. In vielerlei Hinsicht wurden die neuen chinesischen Anforderungen an die globalen Rechtsvorschriften wie die Allgemeine Datenschutzverordnung der Europäischen Union (GDPR) angeglichen, aber einige wichtige Unterschiede bleiben. In einem ersten Schritt sollten sich ausländische Unternehmen Klarheit darüber verschaffen, ob und, wenn ja, in welcher Weise sie die neuen chinesischen Anforderungen betreffen.

Reputationsrisiko und öffentliche Wahrnehmung

In den letzten zehn Jahren hat sich die öffentliche Wahrnehmung Chinas, seiner Produkte und einem unternehmerischen Engagement in China verändert. Die Politik und die Medien haben eine kritische Grundhaltung entwickelt, die nur teilweise die Realität spiegelt. China ist die zweitgrößte Industrienation der Welt und produziert Waren, die von wenigen anderen Industrieländern und Standorten in diesen Mengen und Qualitäten, zu diesen Preisen und in dieser Vielfalt hergestellt werden können. Die Verknüpfung Chinas mit der globalen Weltwirtschaft hat in den letzten Jahrzehnten ein Niveau erreicht, das nicht mehr ohne massive Auswirkungen auf die globale Wirtschaft und das Wohlergehen der globalen Bevölkerung heruntergefahren werden kann. Wie kann sich ein einzelnes Unternehmen den Forderungen der Politik und der Medien stellen? Welche Optionen bestehen, um einer negativen Wahrnehmung in der Öffentlichkeit entgegenzutreten?

Unternehmensweites Risikomanagement – ein bewährter Lösungsansatz

Es ist unumgänglich, sich einen Überblick über die beschriebenen Risikobereiche zu verschaffen, sachlich, faktenbasiert und objektiv.

Auf Basis einer umfassenden Risikoanalyse ist auf der Ebene der Unternehmensführung zu entscheiden, welche Strategien dem Unternehmen die bestmögliche Ausgangslage verschaffen. Das sollte auf der Basis eines Katalogs bewerteter Risiken geschehen, der Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkungspotenzial pro Risiko analysiert. Drohende Gefahren müssen zwischen den einzelnen Risikobeurteilungen durch die Geschäftsführung auf den neuesten Stand gebracht und bei plötzlich veränderten Bedingungen dem Vorstand gemeldet werden. In der Regel erfolgt eine unternehmensweite Risikobeurteilung jährlich, angesichts der aktuellen Lage empfiehlt sich aber eine kürzere Periodizität.

Risiken sind ganzheitlich zu betrachten

Aufgrund der Risikobeurteilung und entlang der folgenden drei Fragen kann die Führung entscheiden, welche Strategien möglich und umsetzbar sind: Welche Investition ergibt wann für wie lange Sinn? Wie hoch ist das Ausfallsrisiko bei welchen Szenarien? Welche Produkte sind wie und wo zu produzieren?

Die Verlagerung der Endmontage eines Produkts von China nach Südostasien beispielsweise kann aus Kostengründen von Vorteil sein. Erfolgt sie aber nur, um die Sicherheit der Lieferkette zu erhöhen, ist zu berücksichtigen, dass die zugrunde liegenden Materialien und Halbfabrikate unter Umständen teilweise weiterhin aus China bezogen werden müssen. Mit einem Wegzug von China geht also die Kontrolle über diesen Teil der Lieferkette zumindest teilweise verloren. Ist ein solches Vorgehen tatsächlich sinnvoll?

Unternehmen sollten rasch reagieren können

Welche Märkte sind für das Unternehmen relevant? China hat eine Bevölkerung, deren Nachfrage enorm ist. Für westliche Unternehmen ist das Land ein attraktiver Markt. Werden die abzusetzenden Produkte in China hergestellt oder importiert? Wie stark sind diese Produktmärkte von der Meinungsbildung der chinesischen Bevölkerung abhängig?

Fazit: Strukturiertes Risikomanagement ist ein Muss

Vieles, was dieser Beitrag anspricht, ist nicht neu. Neu ist die Verkürzung der Reaktionszeit, die einem Unternehmen zur Verfügung steht. Die einzelnen Risikobereiche müssen zueinander in Kontext gesetzt werden, um dem Unternehmen nachvollziehbare Entscheidungen zu ermöglichen. Das Ziel ist, die Risiken in einem Bereich zu halten, in dem das Gesamtunternehmen nicht gefährdet und eine nachhaltige Ertragslage gewährleistet ist. Ein dynamisch aufgesetztes unternehmensweites Risikomanagement ist ein wichtiges Werkzeug für die Geschäftsleitung – Chefsache eben.



Felix Sutter

Felix Sutter, der fast 20 Jahre als Partner bei PricewaterhouseCoopers (PwC) Schweiz tätig war, ist seit 2015 Präsident der Schweizerisch-Chinesischen Handelskammer (SCCC). Er war maßgeblich an der Neupositionierung der SCCC und der Umstrukturierung des Vorstands beteiligt. Im November 2017 wurde er zu einem von drei „Visiting Leaders“ der China European International Business School (CEIBS) Shanghai Campus nominiert. Mit der SUCCEED Consulting GmbH fördern Felix Sutter und sein chinesischer Partner innovative schweizerische und chinesische Unternehmen, indem sie Unternehmer und Investoren zusammenbringen.

Tel.: +41 79 4052785
felix.sutter@gmail.com



Stefan Schmid

Stefan Schmid ist Partner von PwC Schweiz und leitet dort die Asia Business Group sowie den Bereich internationale Steuerdienstleistungen. Während seiner knapp 30-jährigen Tätigkeit für PwC war er 1995/1996 auf einem Austausch in New York und 2006 in Shanghai. Zu seinen Kunden gehören vor allem börsennotierte Gruppen aus China, Nordamerika und der Schweiz. Er begleitete verschiedene Schweizer Gruppen bei der Umsetzung ihrer Asienstrategie und chinesische Gruppen beim Aufbau ihrer schweizerischen respektive europäischen Geschäftstätigkeit.

Tel.: +41 58 792 44 82
stefan.schmid@pwc.ch



Philipp Rosenauer

Philipp Rosenauer ist Partner bei PwC Legal Schweiz. In seiner Funktion als Head Legal Function & Legal Strategy Advisory konzentriert er sich auf disruptive Innovationen im Legal-Tech- und Reg-Tech-Markt. Er ist verantwortlich für das Management großer rechtlicher und regulatorischer Projekte. Als Rechtsexperte in der Finanzdienstleistungsbranche unterstützt er Banken, Vermögensverwalter, Händler und Versicherungsgesellschaften bei der Einhaltung der Schweizer und der EU-Finanzvorschriften.

Tel.: +41 58 792 18 56
philipp.rosenauer@ch.pwc.com

Pragmatismus statt Ideologie: erster Webcast des PwC China Compass

Einen persönlichen Ein- und Ausblick in das tägliche Leben in Shanghai und Beijing zu gewinnen und nachzuvollziehen, was es heißt, in diesen Wendezeiten in China zu arbeiten: Das war das Angebot des ersten Webcasts des PwC China Compass im Mai 2023.

Über 100 Interessierte waren live bei der Premiere dabei, als die Autoren des Updates Frühjahr 2023 des PwC China Compass ihre Beiträge unter dem Titel „International Perspectives: China – zwischen Ideologie und Pragmatismus“ persönlich vorstellten.

Da sich die geopolitische Lage dramatisch verschärft hat und sich zahlreiche Industrien in China in den letzten Jahren ständig neu anpassen mussten, stehen viele Unternehmen aktuell vor der grundsätzlichen Entscheidung über einen Ausstieg aus China, ein Abkoppeln (Decoupling) und/oder den möglichst raschen Abbau von Risiken (De-Risking).

Moderiert aus Frankfurt von Thomas Heck, Partner und Leiter der China Business Group von PwC Deutschland und Europa, informierten unsere Autoren Marc Tedder (Beijing) sowie Alexander Prautzsch, Sebastian Huth und Jan Jovy (alle Shanghai) über die aktuellen wirtschaftlichen Entwicklungen. Als Expertin für die chinesische Sichtweise ergänzte unsere langjährige Tax-Expertin und Partnerin Dr. Huili Wang (München) die Runde.

Wie aktuell die Themen sind, zeigten die Fragen, die während der Webcasts gestellt wurden. Wir waren begeistert und sind im Nachgang in einem persönlichen Gespräch auf die Fragen eingegangen, da die Antworten den Zeitrahmen gesprengt hätten.

Ermutigt und bestätigt durch diesen Erfolg werden wir die Reihe fortsetzen und nach der Veröffentlichung des Updates Winter 2023/2024 einen weiteren PwC China Compass Webcast anbieten.

Für alle, die die Premiere des Webcasts „International Perspectives: China – zwischen Ideologie und Pragmatismus“ am 16. Mai verpasst haben oder ihn noch mal sehen möchten, hier der Link zur Aufzeichnung:

[Zur Aufzeichnung](#)



Was fanden Sie gut, was können wir besser machen? Welche Themen möchten Sie im nächsten Webcast mit uns besprechen? – Bitte schreiben Sie uns.

Mailen Sie Ihre Anmerkungen und Anregungen bitte an Dr. Katja Banik, die Redaktionsleiterin des PwC China Compass: katja.banik@pwc.com

Über Ihre Rückmeldungen freuen wir uns.

Bleiben Sie offen für Neues und vertrauen Sie Bewährtem. Sorgen Sie mit dafür, dass die Brücken zum gegenseitigen Verstehen auf Dauer offenbleiben. Dazu beizutragen betrachtet die China Business Group als eine ihrer Hauptaufgaben.

Vertrauen schaffen – das PwC Global China Business Group Meeting und der European Business Group Day

Die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen zwischen China und dem Westen stecken in einer tiefen Vertrauenskrise. Die Gründe sind vielfältig: Jahre der Abschottung im Rahmen der Coronakrise, aktuelle geopolitische Konflikte und die Ideologisierung der chinesischen Wirtschaftspolitik haben dazu beigetragen. Hinzu kommen mangelnde Kenntnisse über China, Voreingenommenheit und Programmatik im Umgang mit dem Reich der Mitte. Fest steht: Das Vertrauen schwindet auf beiden Seiten.

von Marc Tedder

Brücken bauen

Die Global China Business Group, das internationale Netzwerk der China-Experten von PwC, begrüßt die Wiederöffnung Chinas nach seiner Abschottung während der Coronapandemie als willkommene Chance, der Vertrauenskrise durch gemeinsames Handeln und Pragmatismus zu begegnen. Eine entscheidende Voraussetzung dafür ist, die unterschiedlichen Perspektiven zu verstehen, sie zu bündeln und transparent zu machen. In diesem Geist hat am 23. und 24. April das Meeting der PwC Global China Business Group in Hangzhou stattgefunden. Am 25. April vertiefte das europäisch-chinesische PwC-Netzwerk den Austausch in Shanghai. Insgesamt kamen über 80 Experten aus 21 Ländern zusammen. Vertreter aus China, Europa, den USA, Brasilien, dem Nahen Osten, Südostasien, Japan und Australien diskutierten, wie wir unsere globalen Kunden dabei unterstützen können, in und mit China nachhaltig zu wirtschaften. Ein weiterer Schwerpunkt waren die Chancen und Herausforderungen chinesischer Investoren bei ihren globalen Engagements.





Vertrauen schaffen

Neben vielen interessanten inhaltlichen Impulsen und vielversprechenden Ideen für unsere zukünftige Zusammenarbeit haben die gemeinsamen Tage in China vor allem eines gezeigt: Grundlage für Vertrauen ist der persönliche Austausch, nicht nur im wirtschaftlichen Kontext.

In diesem Sinn empfehlen wir allen, die in China investieren wollen oder das bereits tun: Reisen Sie nach China, verschaffen Sie sich einen persönlichen Eindruck vor Ort und tragen Sie dazu bei, die aktuelle Vertrauenskrise zu überwinden. Die Ansprechpartner der PwC Global China Business Group und der European Business Group unterstützen Sie gern dabei.



Marc Tedder

Marc Tedder ist Wirtschaftsprüfer und Partner bei PwC Deutschland. Seit August 2022 leitet er die PwC German Business Group in China. Vor seiner Entsendung nach Beijing hat er drei Jahre lang die PwC German Business Group in Mexiko geleitet. Marc Tedder hat insgesamt mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Prüfung und Beratung international tätiger Unternehmen. Er ist ein gefragter Ansprechpartner für alle Herausforderungen im Zusammenhang mit Investitionen deutscher Unternehmen in China und Mexiko.

Tel.: +86 176 00861725
marc.tedder@pwc.com

Ihre Ansprechpartner

China Business Group Deutschland



Leiter China Business Group Deutschland und Europa

WP Thomas Heck
Partner Assurance
Tel.: +49 175 9365782
thomas.heck@pwc.com



Redaktionsleitung

Dr. Katja Banik
Tel.: +49 151 14262429
katja.banik@pwc.com

Weitere Ansprechpartner in Deutschland

Johann Christoph Pfeiffer
Partner Advisory
Tel.: +49 69 9585-6286
johann.christoph.pfeiffer@pwc.com

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

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

German Business Group China



German Business Group Leader Mainland China & Hong Kong

WP Marc Tedder
Partner Assurance
Tel.: +86 176 00861725
marc.tedder@pwc.com



German Business Group Leader Central China

WP StB Sebastian Huth
Senior Manager
Tel.: +86 182 17299022
sebastian.s.huth@cn.pwc.com

Weiterer Ansprechpartner in China

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

Jan Jovy
Director Inbound/Outbound Services
Tel.: +86 21 2323-7795
jan.j.jovy@cn.pwc.com

Asia Business Group Schweiz



Leiter Asia Business Group

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

Weitere Ansprechpartner in der Schweiz

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

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

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

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

Impressum

Herausgeber

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

Redaktionsleitung

Dr. Katja Banik
Tel.: +49 151 14262429
katja.banik@pwc.com
www.pwc.de/china

Update

3-mal jährlich
Das nächste Update für den PwC China Compass gibt es im Dezember 2023.

Abonnieren Sie den digitalen China Compass

Dafür können Sie den QR-Code rechts nutzen oder diesen Link:
www.pwc.de/china-compass-digital



Lektorat und Korrektorat

Werkstatt für moderne Sprache
Frankfurt am Main

Gestaltung und Satz

Nina Irmer, Digitale Gestaltung & Medienproduktion
Schwalbach am Taunus

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.

© Juli 2023 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.

