

PwC China Compass

China Travel Update

Turbulenzen am Immobilienmarkt

It's not the "e" – it's the "commerce"

Connecting the dots: ESG regulations in China and the EU

China: De-Risking bedingt mehr Regulatorik

Good news on individual income tax in China

Automobilindustrie China – too big to miss

Winter 2023



Mitten in einer schwierigen geopolitischen und wirtschaftlichen Lage lockert China seit dem Frühjahr 2023 allmählich die pandemiebedingten Einschränkungen. Die Regierung hat Reisebeschränkungen aufgehoben und die Visapolitik vereinfacht. Allerdings entspricht die Zahl der verfügbaren Flüge von und nach China noch immer nicht der Nachfrage, sodass die Preise nach wie vor deutlich über dem Niveau von vor der Pandemie liegen.

von **Felix Sutter**

Auf das chinesische Festland zu reisen ist seit dem Frühjahr 2023 erheblich einfacher geworden. Die wichtigsten Erleichterungen betreffen Gesundheitskontrollen, Reisebeschränkungen, Visumanträge und die Verfügbarkeit von Direktflügen. Im Schnitt sind Reisen im Vergleich zum ersten Quartal 2023 zugänglicher und erschwinglicher geworden.

Gesundheitserklärung

Seit dem 30. August 2023 müssen Reisende den chinesischen Behörden vor ihrer Reise nach China keine PCR- oder Antigentests mehr vorlegen. Auch sind sie seit dem 1. November 2023 nicht mehr verpflichtet, bei ihrer Ankunft ein Gesundheitsformular online auszufüllen.

Reisende, die Symptome aufweisen, können zusätzlichen Tests unterzogen werden. Wenn der Test positiv ausfällt, haben sie die Wahl: Sie können sich an ihrem Aufenthaltsort in Quarantäne begeben oder bei Bedarf ärztliche Hilfe in Anspruch nehmen.

China hat zwar seine Einschränkungen weitgehend aufgehoben, aber COVID-19 ist noch immer präsent. Daher ist es bei Reisen innerhalb des Landes angeraten, geeignete Schutzmaßnahmen zu ergreifen. Obwohl die Maskenpflicht in öffentlichen Verkehrsmitteln und in Bereichen wie Restaurants, Bars, Geschäften, Einkaufszentren und Parks aufgehoben wurde, rät die Regierung, Masken nach eigenem Ermessen zu tragen. In Pflegeheimen, medizinischen Einrichtungen und für Personen, die positiv auf COVID-19 getestet wurden, besteht weiterhin Maskenpflicht.

Einreiseformulare

Bei der Ankunft in China müssen Reisende die ausgefüllten Formulare für die Zollerklärung und die Ankunftskarte vorlegen, die von der Fluggesellschaft bereitgestellt werden oder an den Einreisekontrollstellen erhältlich sind.

Visum

Alle in der Pandemie erhobenen Visabeschränkungen wurden aufgehoben, bestehende, noch gültige Visa, die vor der Pandemie ausgestellt worden sind, können bei der Einreise auf dem chinesischen Festland verwendet werden. Während der Pandemie wurde ein neues Antragsformular eingeführt, das anfangs zu umfangreichen Informationen verpflichtete und dadurch zeitaufwendig war. Das nach zahlreichen Rückmeldungen aktualisierte Formular ist seit dem 20. September 2023 gültig. Die Änderungen beziehen sich vor allem auf den Bildungshintergrund des Antragstellers, Informationen über seine Familie und frühere Reiseerfahrungen, aber auch auf einen aktuellen oder früheren Dienst in ausländischen Streitkräften. In der Kategorie „frühere Reiseerfahrungen“ sind nun nur noch Angaben aus dem letzten statt aus den letzten fünf Jahren erforderlich und in der Kategorie „Bildungshintergrund“ ist nur noch der höchste erreichte Abschluss anzugeben.



Visumfreies Reisen nach China

Ausländische Staatsangehörige können unter bestimmten Umständen ohne Visum in China einreisen. Die für Geschäftsreisende relevanten Möglichkeiten sind nachstehend aufgeführt:

- die direkte Durchreise an ausgewählten Flughäfen (Transit)
- der erweiterte Transit in Beijing, Shanghai, Guangzhou oder Chengdu innerhalb von 144 Stunden
- Besucher des Perflussdeltas oder der Insel Hainan (nur als Gruppenreise möglich)

Die aktuellen Informationen und Formulare zum Herunterladen finden Sie auf der offiziellen Website der chinesischen Regierung oder bei den offiziellen Visazentren. Zu dem für Sie zuständigen gelangen Sie hier:

Deutschland

www.visaforchina.cn/BER2_DE/

Österreich

www.visaforchina.cn/VIE2_EN/

Schweiz

www.visaforchina.cn/ZRH2_EN/

Inlandsreisen in China

Während der Pandemie verbreitete sich die digitale Bezahlung von Dienstleistungen und viele Unternehmen, darunter Geschäfte, Taxis und Restaurants, gingen zu bargeldlosem Zahlungsverkehr über. Die Verwendung internationaler Kreditkarten ist allerdings noch nicht weit verbreitet. Reisen Sie ohne ein Diensthandy, das auf ein auf dem chinesischen Festland ansässiges Unternehmen zugelassen ist, installieren Sie am besten Alipay auf Ihrem eigenen Mobiltelefon und haben für alle Fälle immer ein wenig Bargeld parat.

An vielen Orten ist es inzwischen erforderlich, sich vor dem Zutritt elektronisch zu registrieren und ein Zeitfenster zu reservieren, wie unter anderem auf dem Tian'anmen-Platz in Beijing. Auf Bahnhöfen und in einigen U-Bahn-Stationen müssen Sie bei Sicherheitskontrollen möglicherweise Ihren Reisepass vorzeigen. Daher führen Sie ihn bei Reisen im Inland immer mit.

Virtual Private Network (VPN)

Um ungehinderten Internetzugang zu erhalten, brauchen Sie ein zuverlässiges VPN für China. Es hilft Ihnen, auf blockierte Inhalte zuzugreifen, mit Ihren Lieben in anderen Ländern zu kommunizieren und Ihren Internetverkehr vor Überwachung zu schützen.

Quelle: NordVPN

Seit dem Inkrafttreten des neuen Cybersicherheitsgesetzes 2017 ist es in China verboten, VPN-Dienste zu nutzen. Bisher wurde jedoch weder ein kommerzieller VPN-Anbieter dauerhaft gesperrt noch festgelegt, ab wann eine solche Sperre in Kraft treten könnte. Obwohl bisher keine Fälle bekannt sind, besteht das potenzielle Risiko einer Strafverfolgung.

Quelle: [Auswärtiges Amt der Bundesrepublik Deutschland](#)

Bezahlen mit WeChat

In China bezahlt man meist mit einer mobilen App wie WeChat Pay oder Alipay. Dafür benötigt man normalerweise ein chinesisches Bankkonto. Was aber machen Reisende aus dem Ausland, die keinen Alipay- oder WeChat-Pay-Account haben? Im Juli hat WeChat eine neue Funktion eingeführt, mit der Anwender ausländische Kreditkarten verknüpfen können. In den meisten Fällen ist es möglich, sich mit seinem Reisepass zu authentifizieren. Allerdings gibt es Einschränkungen bei der Zahl der Transaktionen und der Höhe der überwiesenen Beträge. Die Alipay-Funktion TourCard einzurichten ist etwas aufwendiger.

Quelle: [Germany Trade & Invest \(GTAI\)](#)

Fazit

Der Reiseverkehr nach China nimmt allmählich wieder Fahrt auf. Als zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt ist und bleibt China das Ziel vieler Geschäftsleute und Unternehmer. Sich darauf vorzubereiten ist seit Frühjahr 2023 mit etwas weniger Aufwand verbunden. Noch wichtiger als vor der Pandemie ist allerdings, die neuen, geänderten Abläufe der Einreise sowie der innerchinesischen Reisen und Zahlungsmodalitäten zu kennen und gut vorbereitet zu sein.

Hinweis

Die Informationen geben den Stand am 6. November 2023 wieder. Seitdem können neue Vorschriften in Kraft getreten sein. Bitte informieren Sie sich bei den Behörden über aktuelle Entwicklungen.



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

Turbulenzen am Immobilienmarkt

Auf dem chinesischen Immobilienmarkt zeichnet sich derzeit eine Trendwende ab, die von partiellen Überkapazitäten, sinkender Nachfrage und zunehmenden Zahlungsschwierigkeiten einzelner Gesellschaften begleitet wird. Großen Einfluss darauf haben auch die politischen Rahmenbedingungen. Einen Überblick über die aktuellen Entwicklungen verschafft Ihnen Manuel Eichen.

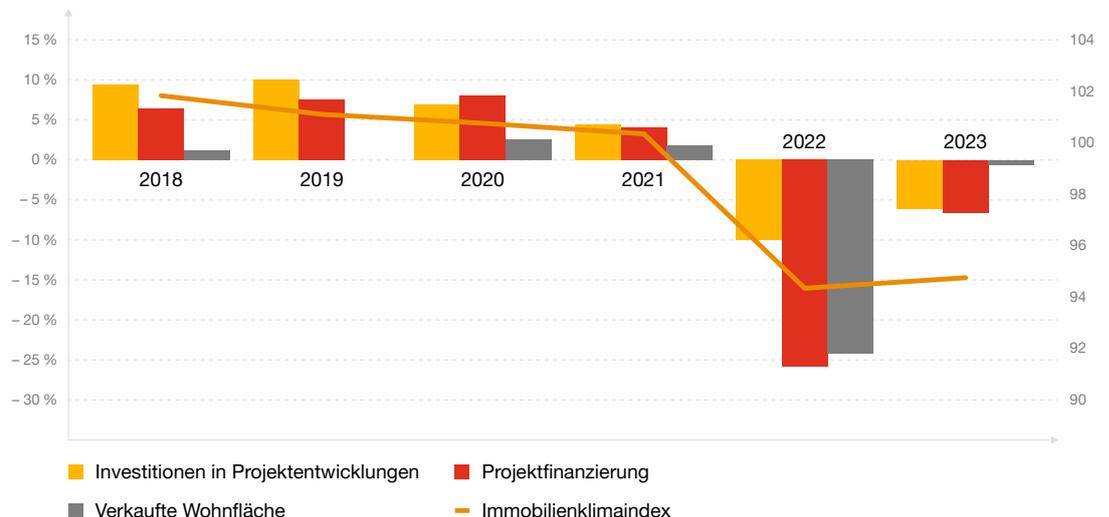
von **Manuel Eichen**

Marktüberblick

Nachrichten über die drohende Zahlungsunfähigkeit chinesischer Projektentwickler wie zuletzt Country Garden und Evergrande haben Anleger verunsichert, die in chinesische Immobilien investieren. Begleitet wird die Schieflage von einer insgesamt schwachen Entwicklung der chinesischen Gesamtwirtschaft, deren Wachstumsrate nach einer Prognose der OECD im Jahr 2024 mit 4,9 Prozent weit unterhalb der vergangenen 30 Jahre liegen wird. Die hohe Arbeitslosigkeit, besonders unter jungen Chinesen, die noch immer spürbaren Auswirkungen der Coronapandemie, ein Rückgang der Exporte und ein daraus resultierender mäßiger Binnenkonsum tragen zu der Entwicklung bei und wirken sich auch auf die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt aus.

Die Immobilienbranche ist mit einem Anteil am Bruttoinlandsprodukt von rund 25 Prozent eine wichtige Stütze für die chinesische Gesamtwirtschaft und damit von besonderem politischen Interesse. Alle wesentlichen Indikatoren wie Investitionen in Projektentwicklungen, verkaufte Wohnfläche und Immobilienklimaindex belegen eine seit 2022 schwache Nachfrage und restriktivere Finanzierung der Branche.

Veränderungen im Markt für Projektentwicklungen und beim Immobilienklima



Die Werte für 2023 bilden die Wachstumsrate von Januar bis April ab, in allen anderen Jahren die Monate Januar bis Dezember. Der Immobilienklimaindex im Jahr 2023 wurde im April erhoben, in allen anderen Jahren im Dezember.

Quelle: National Bureau of Statistics of China, PwC-Analyse



Der Trend signalisiert eine Kehrtwende des Immobilienbooms in China im letzten Jahrzehnt, von dem vorrangig Projektentwickler betroffen sind. So war im Jahr 2022 ein deutlicher Rückgang in neuen Projekten (-10,0 Prozent) und deren Finanzierung (-25,9 Prozent) zu beobachten, einhergehend mit weniger Verkäufen von Wohnbauprojekten aus Projektentwicklungen (-24,3 Prozent). Dieser Trend setzt sich 2023 fort. Vor allem Projektentwickler, die sich in den vergangenen Jahren über Fremdkapital finanzierten, sind von der Trendwende im Immobilienmarkt betroffen und geraten in Zahlungsschwierigkeiten.

Drei rote Linien und ihre Auswirkungen auf Projektentwickler

Nach mehr als einer Dekade steigender Immobilienpreise, hoher Nachfrage und in der Folge steigenden Schulden der Projektentwickler hat die chinesische Regierung im August 2020 die „drei roten Linien“ eingeführt. Bei dieser Maßnahme handelt es sich um strenge finanzielle Auflagen für Bauträger, die erfüllt werden müssen, wenn sie Kredite aufnehmen möchten.

Für chinesische Immobilienunternehmen gelten nun die folgenden drei Vorgaben:

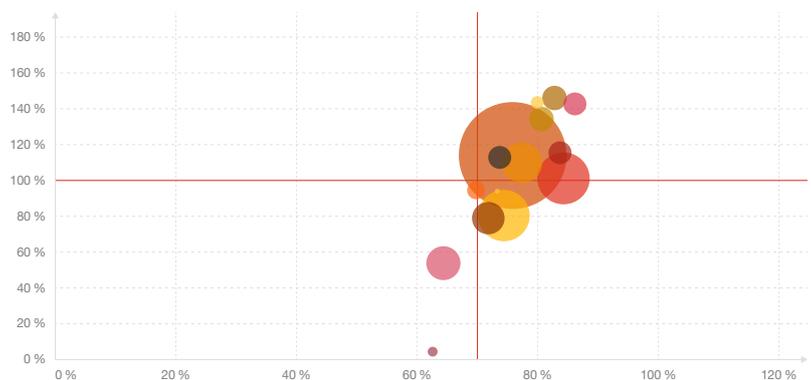
- Das Verhältnis von Verbindlichkeiten zu allen Anlagegütern des Unternehmens darf nicht mehr als 70 Prozent betragen.
- Der Nettoverschuldungsgrad muss unter 100 Prozent des Eigenkapitals liegen.
- Das Verhältnis von liquiden Mitteln zu kurzfristigen Verbindlichkeiten muss mindestens dem Faktor 1,0 entsprechen.

Bei Einhaltung dieser Kriterien kann ein Unternehmen im nächsten Jahr seine Verschuldung um bis zu 15 Prozent erhöhen, bei Verletzung der Kriterien wird die zulässige Verschuldung prozentual herabgestuft. Entsprechende Einschränkungen für die Vergabe von Krediten wurden auch den Banken auferlegt.

Aufgrund des hohen Verschuldungsgrads der chinesischen Projektentwickler führte die Einführung der politischen Maßnahme zunächst zu erheblichen Einschränkungen bei der Aufnahme von neuem Fremdkapital. Zusammen mit der anhaltend rückläufigen Nachfrage – 100 der größten Bauträger verzeichneten im Juli 2023 einen Rückgang ihrer Verkäufe um 33 Prozent im Vergleich zum Vorjahr – gerieten etwa 25 Prozent der chinesischen Projektentwickler finanziell unter Druck.

Verschuldung großer Projektentwickler zum 30. Juni 2023 (Umsatz in Millionen US-Dollar)

Unternehmen	Umsatz	Verb. (%)	D/E-Ratio
China State Construction	302.967	76 %	114 %
China Vanke	71.576	74 %	80 %
Country Garden	71.074	84 %	101 %
Poly Development	44.194	77 %	110 %
China Resources Land	29.783	64 %	54 %
China Merchants Shekou	25.432	72 %	79 %
Greentown China	17.167	81 %	134 %
C&D International Investment Group	15.391	84 %	116 %
Sunac China	15.161	83 %	146 %
Greenland	12.935	86 %	143 %
China Jinmao	11.659	74 %	113 %
Longfor Group	8.992	70 %	94 %
CIFI Holdings	4.520	80 %	143 %
China Overseas Property	1.791	63 %	4 %
Gemdale Corporation	379	73 %	94 %



Quelle: Wall Street Journal

Die Einschränkungen bei der Finanzierung sind die wichtigste Ursache für die Verringerung der Bautätigkeit in China und den Rückgang von Arbeitsplätzen im Segment. Da die Projektentwicklung üblicherweise vor Baubeginn verkauft wird, führt eine Insolvenz zum Ausfall der teils hohen Anzahlungen von Käufern ohne entsprechende Gegenleistung. Das hat das Vertrauen in die Branche vielerorts getrübt und kann sich langfristig auf die Nachfrage nach Projektentwicklungen auswirken.

Aktuelle Entwicklungen

Lange hat die chinesische Regierung zu der Schieflage der Immobilienunternehmen geschwiegen, nun sollen vor allem staatliche Bauräger finanziell unterstützt werden, sodass begonnene Projekte fortgeführt werden können. Damit soll zudem das Risiko einer finanziellen Instabilität dieser Unternehmen und deren Folgen für die chinesische Wirtschaft in Grenzen gehalten werden. Welche Maßnahmen für nicht staatliche Bauräger getroffen werden, ist derzeit noch offen. Zur Diskussion steht eine Aufweichung der „drei roten Linien“, was jedoch von offizieller Seite nicht bestätigt ist.

Grundsätzlich ist denkbar, dass der Druck auf die Immobilienpreise durch die finanzielle Notlage einzelner Bauräger steigt. Das dürfte speziell in spekulativen Lagen (Tier-3-Städte und ländliche Gegenden) der Fall sein, die traditionell einen hohen Wohnungsleerstand und eine geringere Nachfrage als die Metropolen der Ostküste (Shanghai, Beijing, Shenzhen und Guangzhou) aufweisen. Allerdings ist auch in diesen Investmentzentren eine gegenüber den Vorjahren verhaltene Nachfrage nach Immobilienkäufen zu beobachten. Hier dürften die gute Lage und der starke Mietermarkt den Preisdruck jedoch grundsätzlich weiterhin stützen.

Nach einer Einschätzung der japanischen Zentralbank besteht kein systematisches Risiko für die Weltwirtschaft, da die betroffenen Immobilienunternehmen lediglich einen geringen Anteil an Schulden bei ausländischen Gläubigern haben. Innerhalb der letzten Jahre lag das Volumen von Direktinvestitionen aus China auf dem europäischen Immobilienmarkt nur bei etwa einem Prozent des gesamten Transaktionsvolumens. Das größte Risiko liegt vielmehr im verminderten Wachstum Chinas und der damit einhergehenden sinkenden Nachfrage nach Rohstoffen und ausländischen Produkten. Eine ähnliche Schieflage wie während der Finanzkrise 2008 sei allerdings nicht zu erwarten.

Ein weiterer nicht zu unterschätzender Begleitumstand der sich eintrübenden Bauwirtschaft sind die fehlenden Einnahmen der Lokalbehörden durch die geringere Nachfrage nach Baugrundstücken. Der Verkauf der sogenannten Land Use Rights, die ähnlich dem deutschen Rechtskonstrukt eines Erbbaurechts für eine Zahlung je nach Nutzung für 40 bis 70 Jahre vom Staat gepachtet werden können, stellte in der Vergangenheit eine wesentliche Einnahmequelle lokaler Behörden dar. Diese Einnahmen fallen nun vielerorts weg, was nicht zuletzt aufgrund geringer Gewerbesteuern auf lokaler Ebene große Löcher in die Haushalte reißt, die mancherorts bereits zu Kürzungen von Sozialleistungen und Rentenzahlungen führten.

Konsequenzen für ausländische Investoren

Der Anteil der Finanzierung durch ausländische Akteure ist im Vergleich zur US-Immobilienkrise 2007 vergleichsweise gering, sodass sich die prekäre Lage der Projektentwickler nicht unmittelbar auf sie auswirken dürfte. Eine gewichtige Rolle bei den Entscheidungen ausländischer Investoren spielen vielmehr die gestiegenen geopolitischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten. Insofern werden auch die Investitionen in China weitgehend durch lokale Akteure getrieben, allen voran Versicherungsgesellschaften, Fonds von Real-Estate-Investment-Trusts (REITs) und staatliche Unternehmen. Gleichwohl werden auch diese Investitionen unter stärkerem Fokus auf das Anlagerisiko getätigt.

Tendenziell verdeutlicht die aktuelle Entwicklung die zunehmenden Herausforderungen ausländischer Akteure bei Investitionen in den chinesischen Markt. Hinzu kommt: Investoren bieten sich durch steigende Renditen unter anderem von Anleihen in ihren heimischen Märkten attraktive und risikoärmere Alternativen. Investitionen in den chinesischen Markt sollten daher zurzeit von besonderer lokaler Expertise begleitet werden.



Manuel Eichen

Manuel Eichen ist Manager im Geschäftsbereich Valuation, Modelling & Analytics von PwC. Er hat einen Master in Management und einen in Real Estate und ist Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors. Er arbeitet seit 2011 bei PwC und verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Bewertung von Gewerbe- und Spezialimmobilien. Der Experte für Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen begleitete mehrere erfolgreiche Immobilienentwicklungen.

Tel.: +49 1515 4317725
manuel.eichen@pwc.com



Thomas Heck

Thomas Heck ist Leiter der China Business Group von PwC in Deutschland und Chairman der European China Business Group von PwC. Er hat über 20 Jahre Erfahrung in der Beratung und Prüfung von multinationalen Unternehmen. Thomas Heck hat vier Jahre als Partner bei PwC China und zwei Jahre als Manager bei PwC USA gearbeitet. Er ist einer der führenden Experten in Deutschland für alle Fragen im Zusammenhang mit Investitionen chinesischer Unternehmen in Europa.

Tel.: +49 175 9365782
thomas.heck@pwc.com

It's not the “e” – it's the “commerce”

While some still consider e-commerce a stand-alone component, an addition to traditional business channels, many Chinese companies have for some time been transforming away from that perspective. Instead, they are embracing a new and more holistic approach to selling products and services in China – an approach in which e-commerce is merely one element.

by **Jacob Johansen**

This push is being driven by a broader understanding of e-commerce, one that no longer perceives it merely as a stand-alone operational feature or sales channel but embraces it as an integrated component of a new business model. All commerce starts from understanding a specific audience's needs and a business's ability to fulfil them. It's not the “e” that's important – it's the “commerce.”

Needs, not channels

Previously driven primarily by technology (the “e”), China's frontrunner businesses are now focusing on making their products and services available anywhere customers want to engage with them. Some touchpoints may still be what we today categorize as e-commerce, but many are not. That's why China is witnessing a creative revolution in physical retail and social selling simultaneously. Users' needs and preferences are more important than the technological platform. It's the fulfilment of needs that makes businesses relevant – not the channel, according to this logic.

Direct-to-consumer

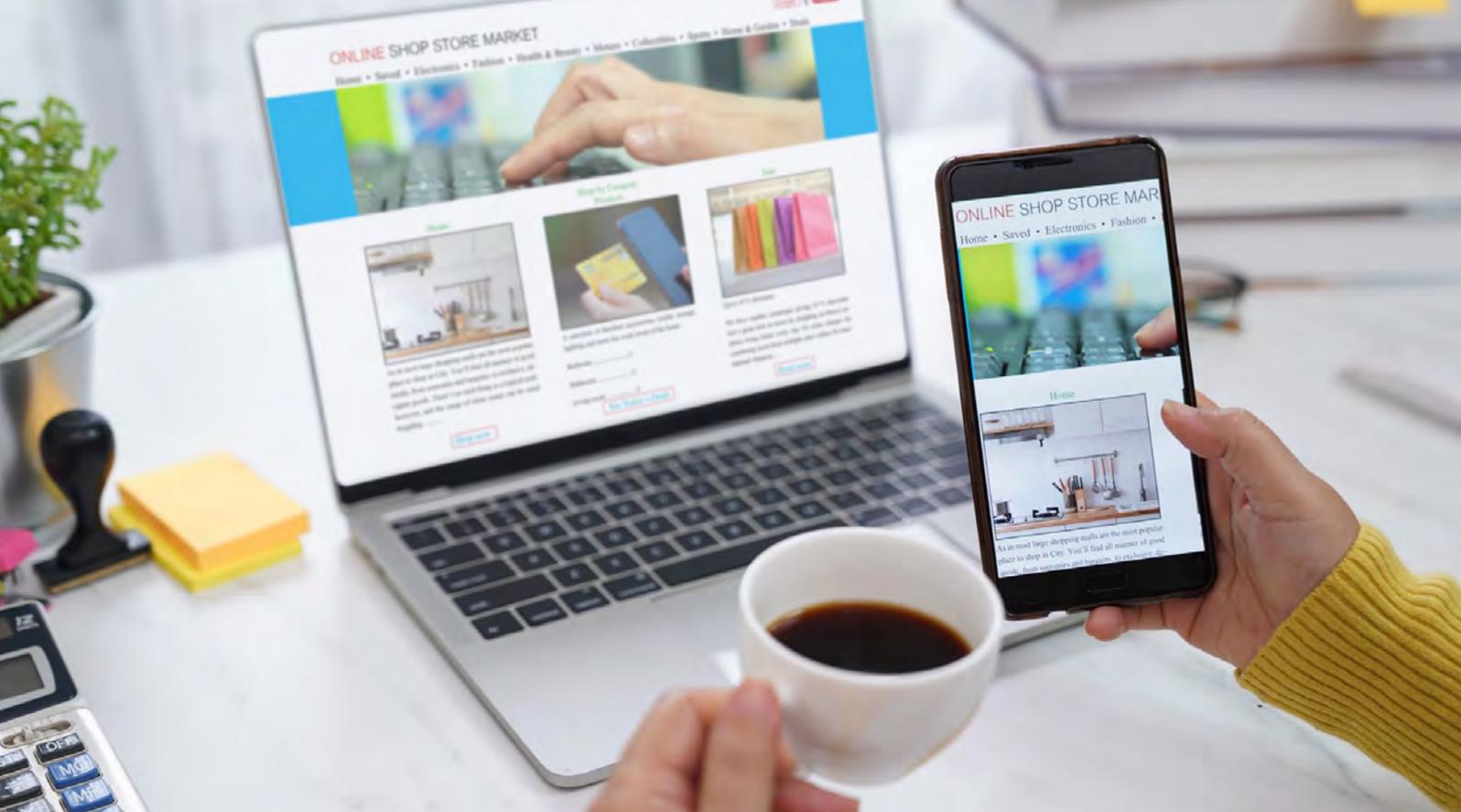
This represents a transformative development away from a focus on e-commerce towards direct-to-consumer (DTC) – a rethink of business models that to a much greater degree embrace in-house ownership of full lifecycle customer engagement. DTC models generally take ownership of a significant part of – if not the entire – relationship and engagement cycles with customers.

That means companies running a DTC model own and manage operational components that many enterprises – especially multinational corporations (MNCs) – outsource to partners or third-party vendors. This may include (but is not limited to) retail operations, hiring, training, and management of frontline staff, customer-reward programs and communities, after-sales services, and other elements of the full engagement lifecycle.

Despite the added complexity of DTC operations, the clear benefits are what has inspired this move away from a single-minded e-commerce approach. Those benefits include:

- Increased long-term revenue, despite heavy initial investment
- Leaner and better operations
- Better data access and ownership – critical aspects for a modern business
- A greater presence in those locations where a company's users want to engage with it
- A better, more homogeneous user experience
- More robust delivery of brand and key messages

These are some of the reasons why Chinese e-commerce companies were among the first in the world to expand into physical retail, and physical retailers are leading globally in offering digital in-store shopping as part of their model. A trend that is of course spreading outside China as well.



Like their international counterparts, the Chinese companies all want to build more substantial ownership and control over the engagement cycle in their domestic market. For MNCs with headquarters far from China, it's an additional bonus that the DTC model offers greater access to data and better tracking of developments in the Chinese operation. Especially after a long period with longer breaks between market visits and with fewer international staff in China.

DTC Light

Not all transformations toward DTC are equally successful. While many companies benefit tremendously, we have recently witnessed a Chinese electric vehicle brand change from DTC to a combined operations model. DTC may have proved too costly or too complex to manage – or both.

For the majority of MNCs – the exception being the most established market leaders – claiming ownership of the entire customer engagement lifecycle is not a realistic solution in the current operational environment.

A selective, pragmatic approach

For both Chinese and foreign companies, the best approach may no longer be to simply adapt a traditionalistic perception of e-commerce as a stand-alone package in the evolution of an enterprise's China business if the full-scale DTC model is unrealistic. Instead, it's worth considering a pragmatic approach to DTC, i.e. developing hybrid models, adopting the best elements from more traditional solutions and the new DTC models, and merging these into one offering that enables the company to reap the benefits of DTC while controlling risk and investment levels. Since a complete transformation may be too tall an order in the current environment, a more realistic approach might be to look to the DTC leaders for inspiration and select suitable elements from their models and adapt these to support the current operational approach.

Even if an MNC doesn't adopt a full DTC model, its business will most likely still benefit significantly from implementing certain elements of it, especially in a company's approach to digital commerce in China.

Such a process doesn't start with evaluating digital platforms or data alone. It begins by getting closer to the end customer to understand how e-commerce can better serve the business as an integrated component. Combining that approach with a willingness to adjust and adapt the global model, some MNCs will find their competitiveness improved – including in the field of e-commerce.



Jacob Johansen

Jacob Johansen is a Principal with Strategy& and head of the user-centricity practice in China. He has been serving German and other European clients on the ground in China since 2003. The author of the book *From Customer to User*. His areas of expertise include business concept innovation, China consumer market insights and international brand strategy. He supports MNC initiatives xLoS at Strategy& China.

Tel: +86 5800761226
jacob.l.johansen@strategyand.cn.pwc.com

Connecting the dots: ESG regulations in China and the EU

The European Union has been proactive in creating mandatory frameworks for reporting environmental, social and governance (ESG) issues. In China, companies face fewer mandatory but more voluntary disclosure requirements.

by Jing Yu, Felix Bohmann and Kevin Xiang

How have ESG regulations developed in Europe and China?

Companies in Germany follow European Union (EU) and German regulations. The EU has taken significant strides in developing comprehensive ESG disclosure through a two-pronged approach: the Non-Financial Reporting Directive (NFRD) and the newly introduced Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) which extends the scope of the NFRD. The NFRD, in force since 2016, mandates that large public-interest companies with more than 500 employees must disclose information relevant to ESG topics. These topics encompass environmental impact, social issues, human rights, anti-corruption efforts and board diversity.

The CSRD, which became effective on January 5, 2023, marks a revolutionary expansion of the EU's ESG disclosure landscape. Not only does the directive apply to large companies, its reach has been extended to include listed small and medium-sized enterprises (SMEs). The CSRD seeks to modernize and reinforce the reporting rules, ensuring that stakeholders – ranging from investors and civil society organizations to consumers – gain insight into a company's impact on both society and the environment. It aligns with the European Green Deal, a policy initiative aimed at fostering sustainability across the continent. Unlike traditional regulations that prescribe specific actions for companies, the CSRD aims to enhance transparency by fostering the reporting of sustainability activities.

One of the CSRD's key features is the utilization of European Sustainability Reporting Standards (ESRS), crafted by the independent European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG). These standards reflect EU policies while contributing to international standardization efforts. They are poised to facilitate comparisons among companies, creating transparency for all stakeholders while also streamlining reporting costs in the long run.

Lack of comprehensive ESG legislation in China

The development of China's ESG reporting can be divided into three stages: understanding ESG and advocating for voluntary disclosure (before 2008), combining mandatory disclosure and voluntary disclosure (2008–2016) and further enhancing disclosure mechanisms (2016 to the present). China's journey into ESG reporting began with the issuance of the Guiding Opinions on Building a Green Finance System in 2016, which laid the foundation for mandatory environmental disclosure by companies listed on the Hong Kong Exchange (HKEX). Subsequent legislation further shaped reporting requirements. However, while some level of ESG disclosure is mandatory for public companies, bond issuers and major polluters, the specifics vary, and comprehensive legislation encompassing all companies is still absent.

Despite this, the appetite for voluntary ESG reporting is growing as stakeholders, including investors and consumers, demand greater transparency. China's ambitious carbon targets – which aim to achieve peak emissions by 2030 and carbon neutrality by 2060 – are adding impetus to this trend. It is important for companies operating in China to familiarize themselves with existing policies, regulations and standards, while being prepared for potential future shifts.

Trend towards voluntary reporting

China's mandatory ESG reporting primarily targets companies in polluting sectors, as well as specific public firms. The positive trajectory of voluntary ESG reporting cannot be ignored, however. Driven by investors and stakeholders prioritizing environmental and social responsibility, more companies are willingly disclosing their ESG performance. In 2021, 63.8% of central state-owned enterprises and 49.9% of state-owned enterprises released ESG reports, as did 23.5% of private enterprises.

Effective as of June 1, 2022, the China Enterprise Reform and Development Research Association, a think tank backed by the China State Council, issued the first official guidance for ESG disclosures for state-owned and private enterprises across all industries. The guidance standardizes reporting methodologies and requires companies to disclose their impact on the environment and society.

A comparison of guidance for ESG reporting in China and the EU

	China – Corporate ESG Disclosure Guidelines 2022	EU – CSRD
Publication date	June 1, 2022	First proposed in April 2021, published in December 2022. First reporting in January 2025
Core topics	The guidance addresses corporate ESG disclosure, including disclosure principles, disclosure metrics systems and disclosure requirements, as well as application, responsibilities and monitoring.	Environmental protection, scope 1–3 emissions, human rights and diversity, anti-corruption and bribery, double materiality. Reporting in line with Sustainable Finance Disclosure Regulation and the EU Taxonomy.
Issued by which organization?	China Enterprise Reform and Development Research Association	European Financial Reporting Advisory Group / European Commission
For which sectors?	Companies of all industries, sizes and types in China	All large European companies and those listed on the EU-regulated markets, including EU subsidiaries of non-EU parent companies
Which companies should report?	Recommended for all state-owned and private companies	Those meeting two out of three criteria: 1. €40 million net turnover 2. €20 million on the balance sheet 3. 250 or more employees
How many organizations should report?	unknown	Over 50,000 businesses in various sectors
Suggested reporting date	none	Jan. 1, 2025: PIE with > 500 employees Jan. 1, 2026: big companies that did not report in 2025 Jan. 1, 2027: capital market-oriented SMEs
Voluntary / mandatory	Voluntary: enterprises are responsible for the truthfulness, accuracy and completeness of their ESG reports, which can be monitored by the government, public, news media and other third parties	Mandatory: reviewed by independent third-party
Based on ...	GB/T 19000-2016 GB/T 19580-2012 GB/T 23331-2020 GB/T 24001-2016 GB/T 36000-2015 GB/T 45001-2020 ISO 14090 (2019) ISO 37301(2021)	TCFD, GRI and SASB

Source: PwC China Compass, Winter 2023



Where the EU focuses on mandatory reporting across a broad spectrum of sectors, China's approach is stratified. China's existing regulations encompass major polluters, bond-issuing companies, and public firms and their subsidiaries. The degree of mandatory disclosure varies, with heavy emphasis on environmental infractions.

China's approach highlights its commitment to addressing pollution and enhancing transparency in specific industries. In contrast, the EU endeavors to create a holistic ESG reporting ecosystem applicable across diverse sectors. China's mandatory reporting is augmented by the trend towards voluntary ESG disclosure, signifying a burgeoning awareness of corporate social and environmental responsibilities.

How to connect the pipes between Chinese and EU regulations?

While companies with operations in China and Germany are undoubtedly making strides towards sustainability, there are still certain challenges they must surmount if they want to establish a seamless sustainability framework.

For example, Chinese companies with a presence in Germany must adhere to the rigorous ESG reporting mechanisms mandated by European authorities. One alarming issue that has emerged, however, is the lack of awareness among many Chinese enterprises of the nuances of these sustainability regulations. Furthermore, a dearth of expertise in ESG disclosure is exacerbating the situation. The ramifications of such lapses can be severe, including regulatory penalties, reputational damage and the erosion of investor confidence. It is therefore imperative that Chinese companies not only comprehend the EU's sustainability expectations but also acquire the requisite knowledge and resources for transparent ESG reporting.

Quality of data also plays a role

Conversely, German companies operating in China, along with their supply chain partners, may underestimate the complexities of gathering emissions data and ensuring the data's quality. This underestimation could lead to headquarters facing unanticipated financial costs and the risk of greenwashing.

In the realm of ESG regulations, such as the CSRD, Germany's Supply Chain Due Diligence Act (SCDDA, or LkSG in German) stands out as a prominent example. It has applied to all businesses with more than 3,000 employees since January 1, 2023 (2024: 1,000 employees). The law requires an assessment of global value chains and implementation of the statutory obligations, for more transparency in supply chains and to bolster human and environmental rights. Another stricter version is the Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD) which is set to take effect throughout the EU in 2026.

China is an essential supplier for the majority of these businesses. At the moment, China lacks national regulations governing supply chains. Supply chain controls are being discussed, but no real legislation has been passed. One of the current discussions is about supply chain due diligence and corporate social responsibility, particularly in the mining industry. Many worldwide corporations affected by supply chain legislation are demanding more of suppliers and have begun blacklisting those that fail to meet their due diligence requirements. This is having an impact on Chinese suppliers in particular, who are struggling to meet the companies' expectations while remaining compliant.

Proactive measures are therefore essential – including comprehensive training, collaboration with ESG experts, and diligent data management – if companies want to safeguard stakeholder trust and ensure financial stability in an increasingly ESG-conscious global marketplace.

Comparing ESG Reporting

ESG regulations in Europe have progressed, especially through the CSRD. These frameworks mandate ESG disclosures for a broad spectrum of large companies, and have been extended to encompass small and medium-sized enterprises (SMEs). The aim is to enhance sustainability reporting and align with the European Green Deal, emphasizing comprehensive reporting across various sectors. In contrast, China's approach to ESG reporting has evolved from voluntary to a mix of mandatory and voluntary disclosure, with a focus on major polluters and public firms, and an emerging trend towards voluntary reporting driven by increasing awareness and ambitious carbon targets.

Expert Guidance

The authors and PwC Solutions provide comprehensive consulting services and practical support as businesses address the complexities of reporting ESG-related issues.

Leading the Charge in ESG Compliance

PwC has been at the forefront of groundbreaking solutions in the domain of ESG reporting, collaborating with leading experts from SAP and Salesforce, and spearheading initiatives like Climate Excellence. For instance, to achieve full compliance with the Germany Supply Chain Due Diligence Act (SCDDA), PwC has developed the award-winning software "Check Your Value Chain" (CYVC). Through this cloud-based platform, companies can effectively identify, evaluate, and mitigate SCDDA-specific risks within their supply chains. This comprehensive approach allows businesses to systematically and map out in an audit-proof manner all SCDDA requirements across their entire business partner portfolio.



Jing Yu

Jing Yu is a global sustainability expert with extensive experience in leveraging technology and innovation to drive positive environmental and social impacts. She is specialized in CSRD reporting, integrated solutions, circular economy strategies and digital product passports. Her profound ESG expertise, cultivated by engaging with institutions such as the Oxford Climate School and GRI, has been further enriched by her involvement in projects in the manufacturing, automotive and retail industries. As a Young Leader Speaker in the China Network Baden-Württemberg, she is driving sustainability initiatives between China and Europe, making a significant mark in the field.

Tel: +49 1515 0971474
jing.yu@pwc.com



Felix Bohmann

Felix Bohmann is a driven sustainability professional with a keen understanding of sustainability policies and markets in the EU and China. In his role at PwC, he specializes in ESG consulting and assurance, focusing on critical frameworks like the CSRD and EU taxonomy. Building on his experience working at a leading chemical company, international cooperation agencies and NGOs, he excels in climate diplomacy, sustainable transport practices and project management. He is committed to advancing sustainability efforts and fostering global collaboration for a more sustainable future.

Tel: +49 1517 4261704
felix.bohmann@pwc.com



Kevin Xiang

Kevin Xiang participated in the Sustainability trainee program at PwC and has worked on ESG topics both in audit and consulting. During his academic career in environmental management, he has had many touchpoints with sustainability topics. In his activities as a research assistant at RWTH Aachen University, he dealt with the topic of the circular economy, and during an internship at Bosch, he gained experience in the topics of environmental protection and hazardous materials. Born in China and raised in Germany, he has had a bicultural life experience, understanding both cultures and bridging the cultural differences between his country of origin and home country.

Tel: +49 1511 2752622
kevin.xiang@pwc.com

China: De-Risking bedingt mehr Regulatorik

In kaum einem anderen Kontext werden die Auswirkungen von Geopolitik auf die unternehmerische Praxis so deutlich wie im Geschäft mit China. Geopolitische Entwicklungen werden als wesentlicher Treiber eines dynamischen regulatorischen Umfelds für Unternehmen spürbar. Welche Konsequenzen das hat, erläutert dieser Beitrag des PwC Geopolitical Risk Advisory Teams.

von **Jens Paulus, Dr. Peter Eitel und Karl Luis Neumann**

Seit knapp einem Jahrzehnt prägt der Antagonismus zwischen den USA und der Volksrepublik China Weltpolitik und Welthandel zunehmend. Lange Zeit stand dabei die Frage im Raum, ob sich die Wirtschafts- und Technologieräume voneinander entkoppeln könnten. Diese Vorstellung hat ihren Ursprung in der bipolaren Weltordnung des Kalten Krieges, in der die beiden Blöcke weitgehend unabhängig voneinander agierten.

Decoupling betrifft nur bestimmte Bereiche

Zwischenzeitlich hat sich jedoch die Erkenntnis durchgesetzt, dass der hohe Grad der wirtschaftlichen Verflechtung zwischen den wesentlichen Akteuren der Weltwirtschaft zu hoch ist und eine vollständige Entkopplung mit immensen Kosten verbunden wäre. Decoupling ist deshalb nicht vom Tisch – allerdings auf bestimmte Bereiche beschränkt, allen voran die Hochtechnologie.

Regulatorische Eingriffe

Die Coronapandemie und der Krieg in der Ukraine haben sichtbar gemacht, welche Risiken sich aus einseitigen Abhängigkeiten ergeben können. Um mit diesen Risiken politisch umzugehen, haben Regulatoren diesseits und jenseits des Atlantiks, aber auch in Beijing nicht nur die Schlagzahl der regulatorischen Eingriffe, sondern auch deren Umfang und Ausrichtung drastisch erhöht. Diese als De-Risking bezeichneten regulatorischen Maßnahmen zur Identifikation und Auflösung einseitiger Abhängigkeiten sind die vermutlich spürbarsten unternehmerischen Auswirkungen der vielgenannten geopolitischen Unsicherheit. Sie betreffen längst auch Unternehmen außerhalb der Jurisdiktion des Regulators. Das zeigen die Auswirkungen des Inflation Reduction Act (IRA) oder des Creating Helpful Incentives to Produce Semiconductors Act (CHIPS Act) der USA auf deutsche, die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) auf amerikanische und das chinesische Personal Information Protection Law (PIPL) auf alle nicht chinesischen Unternehmen.

Dem De-Risking haben sich die G7, also auch die Europäische Union und Deutschland verschrieben. Jüngst verlangte die Europäische Kommission von den europäischen Autobauern eine Offenlegung ihrer wirtschaftlichen Verflechtungen mit China – erstmals mit einer Frist, wenngleich noch ohne Androhung möglicher Sanktionen. Die nach langem Vorlauf verabschiedete China-Strategie Deutschlands kündigt parallel an, kritische Rohstoffe, Technologien und Produkte zu identifizieren, bei denen der Regulator ein besonderes Augenmerk darauf legt, keine einseitigen Abhängigkeiten von chinesischen Rohstoffen, Technologien oder Produkten entstehen zu lassen. Die EU geht bereits einen Schritt weiter und veröffentlichte unlängst eine Liste mit kritischen Technologiefeldern, für die sie empfiehlt, Risiko-Assessments durchzuführen.

Immense innenpolitische Herausforderungen

Aber nicht nur der geopolitische Kontext spielt bei Geschäften mit China eine Rolle. Auch die makroökonomischen Daten müssen in Betracht gezogen werden. So ist China einerseits in bestimmten Sparten, wie der Elektromobilität oder Green Tech, führend.



In anderen Bereichen, wie der Bauwirtschaft und dem Immobiliensektor aber, durchläuft China eine veritable Krise. Hinzu kommen die immensen innenpolitischen Herausforderungen des Landes. Das beginnt beim Risiko der Überalterung und der Überteuerung der Sozialsysteme und macht bei der Massenarbeitslosigkeit unter Jugendlichen nicht Halt. Ob China diese inneren Herausforderungen meistert, wird sich zeigen. Auch wenn die erwarteten Wachstumsraten Chinas die der USA oder der europäischen Staaten übertreffen – das Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts in China wird laut Prognosen des IMF zwischen 2023 und 2028 kontinuierlich um insgesamt 1,6 Prozentpunkte sinken (Quelle: [de.statista.com](https://www.de.statista.com)). Bei aller Vorsicht, mit der diese Vorhersagen zu genießen sind, wird damit klar, dass der chinesische Markt in Zukunft eine andere Rolle als in der Vergangenheit einnehmen wird: Die Zeiten des grenzenlosen Wachstums sind vorbei. Die Kommunistische Partei, insbesondere ihr Vorsitzender Xi Jinping, steht somit vor der Herausforderung, wachsende innenpolitische Herausforderungen zu lösen, während das Wirtschaftswachstum sinkt und das geopolitische Umfeld volatil bleibt.

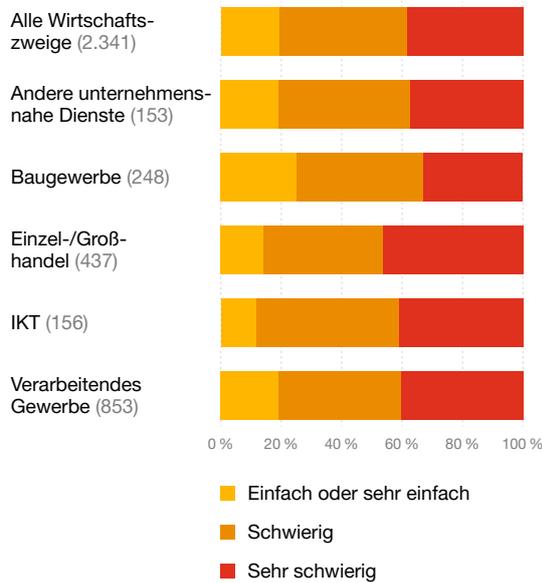
Brennglas Wahlen in den USA

Noch ist nicht klar erkennbar, wie Xi auf diese Herausforderung reagiert. Klar ist nur, dass die politische Zukunft der USA dabei eine große Rolle spielt. Das gilt auch für die Aussichten für deutsche und europäische Unternehmen in und mit China. Im Kern geht es darum, wen die USA 2024 zum Präsidenten wählen. Sicherlich wird sich die Parteiführung in Beijing auf alle Eventualitäten einstellen und auf die mit ihnen verbundenen erwartbaren Konsequenzen vorbereiten. Dabei wird die chinesische Führung die eigenen Herausforderungen und Möglichkeiten nüchtern im Blick behalten. Deutschen Unternehmen in China könnten die kommenden Wahlen in den USA das Geschäft in zweifacher Hinsicht erschweren: Sie könnten das Verhältnis zwischen den USA und China weiter verschärfen und dazu führen, dass die Kommunistische Partei die chinesische Wirtschaft noch stärker kontrolliert und reguliert.

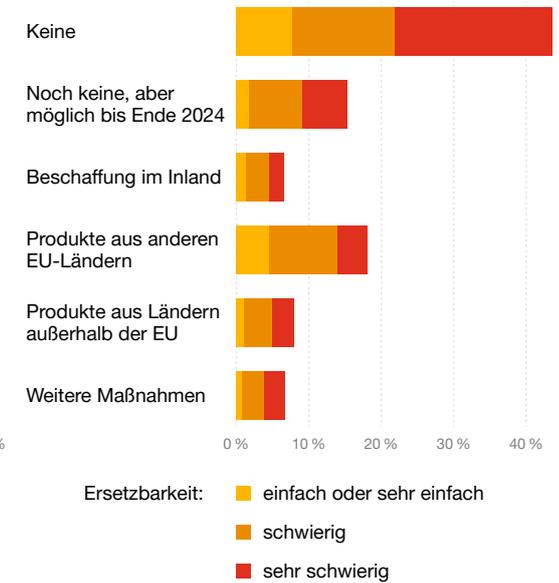
Fazit

Unabhängig von der Frage der Gewichtung der vielfältigen Einflussdimensionen auf das Geschäft mit China ist klar, dass deutsche und europäische Unternehmen gut beraten sind, ihr China-Geschäft auf den Prüfstand zu stellen. Bei aller Unsicherheit in Bezug auf die weiteren Entwicklungen kristallisiert sich nämlich der Trend zur zunehmenden Regulierung als Konstante heraus. Für Unternehmen heißt dies: Wer sich frühzeitig auf dieses Umfeld einstellt und seine Treiber kennt, hat einen Wettbewerbsvorteil.

Ersetzbarkeit kritischer Vorleistungsgüter aus China



Maßnahmen zur Verringerung der Abhängigkeit von kritischen Vorleistungen aus China



Quelle: Deutsche Bundesbank (September 2023)

PwC Geopolitical Risk Advisory Team



Jens Paulus

Jens Paulus ist Partner bei PwC im Bereich Risk & Regulatory und dort sowohl für den öffentlichen Sektor als auch für geopolitische Risikoberatung verantwortlich. Seit über 20 Jahren arbeitet er in unterschiedlichen Funktionen eng mit Regierungen, öffentlichen Einrichtungen und nationalen wie internationalen Organisationen zusammen. Mandanten aus dem privaten Sektor berät er bei der Vorbereitung auf (geo)politische Herausforderungen. Vor seiner Zeit bei PwC war Jens Paulus verantwortlicher Partner für die Bereiche Government Transformation und Geopolitical Consulting bei einer anderen Big-Four-Gesellschaft.

Tel.: +49 160 94497621
jens.paulus@pwc.com



Dr. Peter Eitel

Peter Eitel ist Mitglied des Teams Geopolitical Risk Advisory von PwC am Standort Berlin. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Berufserfahrung an der Schnittstelle zwischen Privatwirtschaft, öffentlichem Sektor und Politik mit Schwerpunkt auf Geopolitik, Geostrategie und Krisenmanagement. Bevor er zu PwC kam, war Peter Eitel wissenschaftlicher Referent und Redenschreiber für einen ehemaligen deutschen Bundesminister. Zu seinen weiteren beruflichen Aufgaben gehörten die Förderung des Außenhandels, die Beratung im Bereich Risiko- und Krisenmanagement sowie eine Tätigkeit als Dozent an der britischen Verteidigungsakademie.

Tel.: +49 151 67967523
peter.eitel@pwc.com



Karl Luis Neumann

Karl Luis Neumann ist Teil des Teams Geopolitical Risk Advisory von PwC am Standort Berlin. Sein Schwerpunkt liegt auf der Beratung von Unternehmen an der Schnittstelle zwischen Politik und Wirtschaft. Mit Blick auf die aktuellen geopolitischen Herausforderungen unterstützt er Mandanten dabei, fundiert mit den neuen Rahmenbedingungen der globalen Wirtschaft umzugehen. Vor seiner Zeit bei PwC konzentrierte er sich bei einer anderen Big-Four-Gesellschaft auf Transparenz und Korruptionsbekämpfung im öffentlichen Sektor.

Tel.: +49 170 8360030
karl.luis.neumann@pwc.com

Good news on individual income tax in China

After three years of Covid-related impacts, China has been actively promoting foreign investment and economic development in 2023. It has also published a number of circulars on individual income tax – good news for both foreign and Chinese employees, as well as their employers.

by Faye Yu and Alexander Prautzsch

Tax exemption for non-cash benefits for foreign passport holders

In China, tax resident employees who do not hold a Chinese passport have been able to receive non-cash benefits from their employers free of individual income tax – if the benefits fall within specified categories and if they are reasonable and agreed in advance in the employment contract. Such categories include expenditures for relocation, housing, children’s education, meals, laundry and Chinese language classes (Guoshuifa [1997] No. 54). All of these items have to be documented through official VAT invoices.

This tax privilege for non-Chinese passport holders was already meant to be abolished as of December 31, 2021, by Caishui [2018] No. 164, but was then extended for another two years until December 31, 2023 by the Ministry of Finance and the State Taxation Administration’s Announcement [2021] No. 43.

Four-year extension matches secondments

Considering the economic importance of this tax privilege for many foreign employees and their employers, this exemption of non-cash benefits has now been further extended by Announcement [2023] No. 29 for another four years until December 31, 2027.

This is remarkable news for two reasons: First, the extension was announced in August, relatively early in the year by Chinese standards, giving foreign companies more time to plan ahead for new employee secondments. Second, the extension covers an additional four years, the term that employee secondments typically run.

Special additional deductions for Chinese employees

Employees with a Chinese passport (as well as those with a foreign passport who do not opt for the above tax exemption for non-cash benefits) can take “special additional deductions” when calculating their taxable income. These include expense items like children’s education, continuing education, medical expenses, mortgage interest, rent and elder care.

Standardized deduction amounts have been introduced or increased by Guofa [2023] No. 13 for the following three items:

- Infant care (i.e. care for children less than 3 years old): RMB 2,000 per month
- Children’s education (for children 3 years and older): increased from RMB 1,000 to RMB 2,000 per month
- Elder care (i.e. for parents): increased from RMB 2,000 to RMB 3,000 per month (an amount that may need to be split among multiple children)



The deductible amounts are standardized and can be claimed via an official app issued by the tax administration, so they typically do not require additional paperwork. It should be noted, however, that the deductible amounts are significantly lower compared to the items subject to non-taxable treatment for non-Chinese passport holders.

Preferential treatment of the annual bonus

Employees in China are entitled to receive their annual bonus once a year subject to a preferential calculation of the tax rate, if certain conditions are fulfilled. Under this treatment, the annual bonus can be separated from other employment income and divided by 12 to identify the applicable tax rate. With that, it is possible to effectively reduce the tax rate progression for higher income brackets.

This preferential treatment goes back to a time when individual income tax was calculated and levied on a monthly instead of an annual basis. The intention back then was to avoid excessive taxation of an annual one-off payment in a specific month.

As of 2019, China migrated to a combination of monthly and annual taxation system for individual income tax purposes. Still, a three-year grandfathering period until December 31, 2021 was implemented for preferential treatment of the annual bonus. The grandfathering period was later extended until December 31, 2023.

Stricter post-pandemic tax reviews

This preferential treatment has now been extended for another four years until December 31, 2027 in the Ministry of Finance and the State Taxation Administration's Announcement [2023] No. 30 – welcome news for all employees, whether they hold a Chinese or foreign passport.

Preferential treatment of equity incentive income

Finally, under China's rules for individual income tax, preferential treatment is also given to income from equity incentives for employees of listed companies. This preferential treatment has also been prolonged for another four years until December 31, 2027, by the Ministry of Finance and the State Taxation Administration's Announcement [2023] No. 25.

Conclusion

While all the above is good news for both employees and employers in China, it should be noted that after a period of increased public spending on Covid-related measures, tax authorities are becoming stricter when they review preferential tax treatments. Individuals and companies should therefore pay attention to how such preferential arrangements are applied in practice and whether the amounts involved are reasonable. Moreover, they should be sure to retain any supporting documents. Finally, professional support should be sought whenever doubts arise as to which actions are appropriate.



Faye Yu

Faye Yu is an experienced Partner on PwC's Tax and Business Advisory team. Based in China, she has more than 15 years of experience providing international income tax planning, human resources consulting and business advisory services to MNCs, Chinese enterprises and high net-worth individuals and their families. Based on her extensive experience in tax dispute resolution, she develops practical tax solutions during corporate restructurings, mergers and acquisitions, tax due diligence proceedings and IPOs. In addition, she provides specialized support, including tax, family wealth and business succession planning, to high net-worth individuals and family offices. A Certified Tax Agent in China and an Enrolled Tax Agent in the US, she is an affiliate member of the STEP association.

faye.f.yu@cn.pwc.com



Alexander Prautzsch

Alexander Prautzsch 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

Automobilindustrie China – too big to miss

Die globale Automobilindustrie steckt in einer tiefgreifenden Transformation und China spielt dabei eine herausragende Rolle. Im laufenden Jahr hat der Autohersteller BYD die Rolle des Marktführers auf seinem Heimatmarkt übernommen und China wurde zum größten Autoexporteur der Welt.

von **Marc Tedder**

Aufgrund der hohen Relevanz der Automobilindustrie für den Industriestandort Deutschland stellen sich drängende Fragen: Sind die deutschen Hersteller auf dem chinesischen Markt noch konkurrenzfähig? Wie sind aktuelle Meldungen einzuschätzen, die Kooperationen zwischen deutschen und chinesischen Herstellern ankündigen? Parallel drängen chinesische Erstausrüster (OEMs) und Zulieferer auf den deutschen und europäischen Markt. Wohin geht die Reise und welche Chancen und Risiken ergeben sich daraus?

Diese und weitere Fragen habe ich gemeinsam mit Thomas Heck, Leiter der PwC China Business Group in Deutschland und Chairman der European China Business Group, im Webcast „Automobilindustrie China – Produktionsstandort, Absatzmarkt und Exporteur“ mit einem Panel führender Experten aus Deutschland und China diskutiert: Jin Jun, Automotive Leader bei PwC China, Hugh Cao, Partner bei IDG Capital, und Dr. Andreas Gissler, Partner bei Strategy& Deutschland, haben aufschlussreiche Antworten gegeben.

► [Zur Aufzeichnung des kurzweiligen Gesprächs](#)

Too big to miss

Der chinesische Automobilmarkt ist vor allem eines: zu groß, um ihn außer Acht zu lassen. In diesem Jahr werden in China voraussichtlich über 22 Millionen Neufahrzeuge verkauft werden, rund 30 Prozent davon vollelektrisch oder hybrid. 2030 werden in China wahrscheinlich mehr als 30 Millionen Neufahrzeuge pro Jahr verkauft werden und damit das Land zu dem mit Abstand bedeutendsten Automarkt der Welt machen. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist die „Revolution“ des Smart Electric Vehicle. Von der Entwicklung und dem Markterfolg dieser Fahrzeuge profitieren aktuell vor allem die chinesischen Hersteller, die das Feld technologisch anführen und den ausländischen Herstellern erhebliche Marktanteile abnehmen. Gleichzeitig erweist sich der Markt als schwierig: Die hohe Zahl von Wettbewerbern sowie extremer Innovations- und Preisdruck verringern die Profitabilität. Es ist davon auszugehen, dass keiner der chinesischen Hersteller mit Ausnahme von BYD derzeit eine nennenswerte Marge erwirtschaftet, die allermeisten verlieren Geld. Trotzdem sind weitere Marktzutritte zu beobachten, speziell von führenden chinesischen Unternehmen aus dem Telekommunikations- und Technologiesektor wie Huawei, Baidu und Xiaomi. Auch sie dürften künftig einen Platz im neuen chinesischen Automarkt einnehmen, wenn nicht als OEM, dann als wichtiger Akteur in der Lieferkette.



Ausblick

Kurz- und mittelfristig wird sich die Marktsituation kaum signifikant ändern. Trotzdem erscheint eine Restrukturierung des Marktes und eine erhebliche Verringerung der Zahl der führenden Marktteilnehmer langfristig unausweichlich. Wer das Rennen um Innovation und Skalierung gewinnt, ist schwer vorherzusagen. Welche Eigenschaften die zukünftigen Gewinner im chinesischen Markt mitbringen müssen, zeichnet sich allerdings bereits ab:

- Preiswettbewerb: Preisvorteile sind einer der Schlüssel zum Erfolg. Volumen und globale Skalierung werden entscheidend sein.
- Lokales Marktverständnis: Der chinesische Markt zeichnet sich durch ein hohes Maß an Fragmentierung aus. Es wird den Ausschlag geben, die vielfältigen Kundenwünsche, besonders die der jungen Generation und deren Antwort auf die Frage „Was ist Luxus?“, zu verstehen und daraus gezielte Angebote zu entwickeln.
- Fertigungstiefe: Die Gewinner auf dem chinesischen Automobilmarkt werden sich durch umfassende vertikale Integration oder durch vielfältige und robuste Partnerschaften innerhalb der gesamten Wertschöpfungskette auszeichnen.

Auch wenn sich die Zahl der führenden OEMs im Rahmen dieses Restrukturierungsprozesses deutlich verkleinern wird, wird es voraussichtlich auch zukünftig Platz für kleinere regionale chinesische OEMs geben.

Welche Konsequenzen hat das für die deutschen Autobauer auf dem chinesischen Markt? Die deutschen OEMs haben sich über viele Jahre eine starke Position ihrer Marken in China erarbeitet. Ihr Engagement vor Ort ist im Vergleich zu anderen internationalen OEMs herausragend und wird in China auch so wahrgenommen. Gleichzeitig werden sie aktuell von den chinesischen Herstellern herausgefordert, die ihnen bei der technologischen Entwicklung von Smart Electric Vehicles in vielerlei Hinsicht vorangehen und dabei enge Kundenbindung und exzellentes Marktverständnis mit kurzen Innovationszyklen kombinieren. Vor diesem Hintergrund verschaffen die kürzlich vermeldeten Kooperationen eine Win-win-Situation für die beteiligten deutschen und chinesischen Autobauern und es ist davon auszugehen, dass wir künftig mehr davon sehen werden.

Auswirkungen auf den deutschen Markt

Das Wettrennen um globale Skalierung führt die chinesischen Autobauer und Zulieferer auch nach Deutschland und Europa, was im Rahmen der diesjährigen IAA eindrücklich zu beobachten war. Hersteller wie BYD, Nio oder Geely strömen mit sehr unterschiedlichen Marktzugangsstrategien auf den Heimatmarkt der deutschen Autobauer.

Eines ist ihnen allerdings bei allen Unterschieden im Auftritt gemeinsam: Auch auf dem deutschen Markt wird ihr Angebot im Segment des Smart Electric Vehicle als attraktiv und hochwertig wahrgenommen. Es scheint abgemacht: Die chinesischen Hersteller kommen, um zu bleiben. Fraglich ist, welche Marktzugangsstrategie aufgeht und wie stark sie die deutschen Hersteller in den verschiedenen Segmenten unter Druck setzen können.

Die Ernsthaftigkeit ihres Engagements ist an den Plänen verschiedener chinesischer Hersteller abzulesen, ihre Autos zukünftig auch in Deutschland zu produzieren. Die ersten in Europa produzierten chinesischen Autos könnten bereits innerhalb der kommenden drei Jahre vom Band rollen.

Fazit

Die globale Transformation der Automobilindustrie wird maßgeblich vom chinesischen Markt und den chinesischen Herstellern bestimmt. Vor dem Hintergrund der Notwendigkeit globaler Skalierung ist der chinesische Markt aus Sicht der deutschen OEMs zu groß, um ihn außer Acht lassen zu können. Mit Blick auf die starken etablierten deutschen Marken und die derzeitigen technologischen Vorteile chinesischer Hersteller von Smart Electric Vehicles scheinen Kooperationen eine erfolgversprechende Strategie, um die anstehende Restrukturierung des chinesischen Automarkts erfolgreich zu bestehen. Dabei sind Rückkopplungseffekte auf den deutschen und europäischen Markt zu berücksichtigen.



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.: +49 160 914627626
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.: +49 170 2238207
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 April 2024.

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.

© Dezember 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.

