

HERSTELLUNGSVERTRAG FÜR CHINA MUSTER (ENGLISCH-CHINESISCH)



Herstellungsvertrag, der verwendet wird, wenn das ausländische Unternehmen dem chinesischen Hersteller genaue Anweisungen in Bezug auf Spezifikationen, verwendete Materialien, Verpackungen, Geräte, Designs und Modelle für die Herstellung maßgeschneiderter Produkte in China sowie den Gebrauch vertraulicher Informationen gibt.

HERSTELLUNGSVERTRAG FÜR CHINA

3. QUALITY CONTROL 3. 质量控制

3.1 The Manufacturer shall upon reasonable prior written notice permit the Company's representatives to enter its premises at all times during normal working hours and at other times by prior arrangement with the Manufacturer for the purpose of inspecting the Equipment, the Product, the Packaging Materials and all aspects of the manufacture of the Product.

在正常工作时间内以及有预先安排的其他时间，制造商应依据合理的预先书面通知允许公司代表以监督设备、产品、包装材料和产品生产等所有方面为目的进入其生产场所。

3.2 During the manufacture of the Product by the Manufacturer hereunder, the Manufacturer shall at the Company's request supply to the Company samples of any batch and shall not permit the Products represented by the sample or samples to be released for dispatch until the Company has approved the same.

在本合同所述生产者生产产品期间，生产者应按照公司的要求将各批次的产品样品提供给公司，在未得到公司同意之前不得以该样品或同种样品代替产品进行运送。

3.3 The Company shall have the right to reject all or any of the Products which do not meet the Specifications requirements provided that such claim shall be submitted to the Manufacturer with the supporting evidence. In the event of such rejection, the

Manufacturer shall, at the Company's discretion, replace such Products within working days from the Company's notice of rejection, or issue a credit note for the related invoice amount and additional related costs, if any.

公司有权拒绝所有或任何种类的不满足说明书要求的产品，该权利的提出需向制造商出示证据。一旦出现此种情况，基于公司的决定，制造商应自接到公司通知之日起.....日内替换该产品，若有相关的发票和额外的相关成本则也应出具发票。

- 3.4 The Company and the Manufacturer shall decide in joint consultation which corrections can be made by the Company against the reimbursement by the Manufacturer for expenses for labour and material incurred by the Company in correcting and repairing such defective Products.

因公司改正和修理不合格产品所发生的劳务和材料等费用，公司和制造商应共同磋商该部分的赔偿事宜。

4. RESTRICTIONS ON THE MANUFACTURER

4. 制造商的限制

- 4.1 The Manufacturer undertakes to the Company that, subject as herein provided, it shall not during the continuance of this Contract and for a period of [1, 2, 3, 5] years after its termination, either on its own account or in conjunction with or on behalf of any other person, firm or company, be engaged, concerned or interested (directly or indirectly) in manufacturing for sale in competition with the Company.

在合同期内以及在合同终止的..... [1, 2, 3, 5] 年内，制造商不可以自己的名义、与其他人联合的名义或代表其他人、事务所或公司从事、关注与公司竞争的生产，或对此感兴趣。

- 4.2 The Manufacturer is subject to this restriction, except when it first demonstrates to the Company's reasonable satisfaction that the design, components, specifications used in its manufacture are materially different from that used for the time being in the manufacture of the Product.

制造商受制于该限制，除非制造商有合理的理由向公司声明其产品的设计、组成和规格与同时生产的本合同中的产品有实质性的不同。

Muster mit 2 der 22 Seiten des Herstellungsvertrages für China

Um mehr Infos zu diesem Vertrag zu sehen, bitte hier klicken:

[HERSTELLUNGSVERTRAG FÜR CHINA IN ENGLISCH UND CHINESISCH](#)

LEITFADEN FÜR VERTRAGSVERHANDLUNGEN IN CHINA

Es stimmt zwar, dass China in den letzten Jahren ein großes wirtschaftliches Wachstum verzeichnet hat, aber man muss dabei beachten, dass es bis vor ein paar Jahren keine Privatunternehmen und kaum internationale Anwaltskanzleien gegeben hat, so dass das Rechtssystem sowie die rechtlichen Verfahren und Dokumente wesentlich weniger entwickelt sind als in der westlichen Welt. Für Unternehmen, die in China Geschäfte machen, ist es deshalb von grundlegender Bedeutung, dass sie Vertragsmuster verwenden, die die Verhandlungen mit chinesischen Unternehmen erleichtern und gleichzeitig Rechtssicherheit bieten.

In diesem Leitfaden werden wir zunächst einmal analysieren, warum die ausländischen Unternehmen, die in China Geschäfte betreiben -sei es Export, Import oder Herstellung-, ihre eigenen klaren und einfachen Vertragsmuster haben sollten, die an die chinesischen Handelspraktiken und Gesetze angepasst sind. Danach geben wir Ihnen einige Regeln an die Hand, wie Sie die wichtigsten Klauseln in Verträgen mit chinesischen Unternehmen abfassen und aushandeln können, als da sind: Exklusivität, Urheberrechte, Geheimhaltung, Vergütungen, Lieferort und Zahlungsweise, Anwendbares Recht, Schiedsverfahren etc.

DER VERTRAG ALS VERHANDLUNGSINSTRUMENT IN CHINA

Manche glauben, dass es in China oft vorkommt, dass die Vereinbarungen in den Verträgen nicht eingehalten werden und das System nicht genügend Rechtssicherheiten bietet. In diesem Sinne ist die Vorstellung weit verbreitet, dass mit der Unterzeichnung eines Vertrags die eigentliche Verhandlung erst beginnt. Deshalb ist es wesentlich, dass ausländische Unternehmen über Verträge verfügen, deren grundlegende Funktion darin besteht, das Risiko von Konflikten so weit wie möglich zu vermindern: die chinesische Geschäftskultur beruht auf einem harmonischen Einvernehmen zwischen den Vertragsparteien.

Ein Vertrag, der die Beziehungen zwischen einem ausländischen Unternehmen und seinem chinesischen Partner wirksam regeln soll, muss im Grunde drei Merkmale aufweisen: Klarheit, Erfüllung der Pflichten und die Androhung eines Rechtsstreits.

Klarheit

Zu den Verhandlungsstrategien der Chinesen gehört es, auf alles mit "Ja" zu antworten, auch wenn sie eigentlich die Frage nicht verstanden haben oder nicht einverstanden sind -

manchmal geben sie dann dem Dolmetscher die Schuld an den möglichen Missverständnissen. Um solche Situationen, welche die Erfüllung der Vereinbarungen beeinträchtigen, zu vermeiden, müssen die Verträge einfach und klar sein. Es ist auch ratsam, eine Fassung in zwei Sprachen, Englisch und Chinesisch, zu haben, was der chinesischen Seite das Verständnis erleichtert. Bei einem klaren und einfachen Vertrag weiß das ausländische Unternehmen, was es realistischerweise vom chinesischen Unternehmen erwarten kann.

Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen hat Vorrang

China ist zum wirtschaftlichen Zentrum der Welt geworden und seine Unternehmen bieten ausländischen Unternehmen viele Geschäftschancen. Dank dieser privilegierten Situation sind sie in der Lage, mit mehreren Unternehmen gleichzeitig zu verhandeln und zu ähnlichen Bedingungen ins Geschäft zu kommen. Ein Vertrag, in dem die Pflichten der Vertragsparteien und die Strafen bei Vertragsverstößen klar festgelegt sind, ist für das ausländische Unternehmen ein komparativer Vorteil. Das heißt, dass die chinesische Firma ihre Verpflichtungen eher gegenüber den ausländischen Unternehmen erfüllt, mit denen sie gut abgefasste Verträge abgeschlossen hat, als gegenüber solchen Unternehmen, mit denen sie keine Verträge oder solche abgeschlossen hat, in denen die Pflichten der Parteien nicht deutlich ausgeführt sind.

Androhung eines Rechtsstreits

Das politische System Chinas ist sicherlich autoritär, so dass chinesische Unternehmen Respekt vor dem Gesetz haben. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass China im jährlichen von der Weltbank erstellten Bericht *Doing Business* in der Rubrik "Vertragserfüllung" (*Enforcing Contracts*) unter 183 untersuchten Ländern für gewöhnlich so um den 20. Platz (16. im Jahr 2012) herum einnimmt. Die Drohung des ausländischen Unternehmens mit der Einleitung gerichtlicher Schritte oder der Anrufung eines Schiedsgerichts (je nachdem, was im Vertrag vereinbart wurde) stärkt demnach bei einem Vertragsverstoß seitens der chinesischen Firma die Verhandlungsposition des ausländischen Unternehmens.

REGELN ZUR ABFASSUNG DER WICHTIGSTEN KLAUSELN IN VERTRÄGEN IN CHINA.

Nachdem deutlich gemacht wurde, wie wichtig es für ausländische Unternehmen ist, über klare und genaue Verträge zu verfügen, die ihre Geschäftsbeziehungen mit chinesischen Unternehmen regeln, werden nachfolgend die wichtigsten Klauseln analysiert und gezeigt, wie sie gemäß den Geschäftspraktiken und Gesetzen in China ausgehandelt werden müssen.

Exklusivität

Für gewöhnlich verlangen die chinesischen Unternehmen aufgrund ihrer großen Verhandlungsmacht die Exklusivität für das gesamte chinesische Staatsgebiet oder eines

Teils davon, wie zum Beispiel bei den Vertriebs- oder Handelsvertreterverträgen. Es ist jedoch ratsam, dass das ausländische Unternehmen keine Exklusivität einräumt, da es nicht nur keine weiteren Vertriebskanäle nutzen kann, sondern bei einer ineffizienten Geschäftsabwicklung durch den chinesischen Partner auch sein Zugang zum Markt bis zur Beendigung des Vertrags blockiert wäre.

Auf jeden Fall ist die Exklusivität an das Erreichen eines Mindestumsatzziels zu knüpfen. Sollte der chinesische Partner dieses Ziel nicht erreichen, könnte das ausländische Unternehmen den Vertrag auflösen oder alternativ dazu fortsetzen, aber ohne Exklusivität, so dass es seine Produkte im gleichen Gebiet über andere Unternehmen vertreiben könnte.

Urheberrechte

Es handelt sich um einen wesentlichen Aspekt bei jedem Vertrag, da es bekanntlicherweise für ausländische Unternehmen schwierig ist, ihr geistiges Eigentum in China zu schützen. Es muss eine Klausel aufgenommen werden, in der der chinesische Partner anerkennt, dass diese Rechte (Patente, Marken, Designs, Gebrauchsmuster) Eigentum des ausländischen Unternehmens sind, und sich außerdem verpflichtet, keinerlei Verfahren zur Eintragung dieser Rechte in China oder auch anderen Ländern durchzuführen. Neben der Aufnahme dieser Klausel in alle in China abgeschlossenen Verträge ist es empfehlenswert, dass das ausländische Unternehmen sich über diese Angelegenheit rechtlich beraten lässt und die Möglichkeit erwägt, seine Urheberrechte in China registrieren zu lassen.

Geheimhaltung

Es ist wichtig, in alle Verträge eine Klausel aufzunehmen, in der festgelegt wird, dass das chinesische Unternehmen während der Vertragslaufzeit oder auch danach keine fachlichen oder geschäftlichen Informationen des ausländischen Unternehmens offenbaren oder diese Informationen zu anderen als den im Vertrag festgelegten Zwecken verwenden darf. Bei der Aushandlung komplexer Verträge (OEM-Herstellung, Lizenzierung, Joint Venture), die die Übermittlung technischer und geschäftlicher Informationen beinhalten, empfiehlt es sich, noch vor der Unterzeichnung des Vertrags mit dem chinesischen Unternehmen eine "Geheimhaltungsvereinbarung" abzuschließen, in der deutlich dargelegt ist, was als vertrauliche Informationen gilt, nämlich die so genannte "Liste vertraulicher Informationen".

Qualitätskontrolle

Der Qualitätsbegriff in China unterscheidet sich von dem in der westlichen Welt. Deshalb sollten Unternehmen, die Liefer- oder Herstellungsverträge in China abschließen, eine Klausel aufnehmen, in der mögliche Zwischenfälle oder Vertragsverstöße in Bezug auf die Qualität der gelieferten Produkte ausführlich behandelt werden. Diese Klausel muss unter anderem Aspekte enthalten wie: die Erlaubnis zum Besuch der Einrichtungen des chinesischen Herstellers, Lieferung repräsentativer Muster der herzustellenden Produkte, Inspektionen während des Herstellungsprozesses etc.

Benötigte Genehmigungen

Die gesetzlichen Vorschriften in China sind in Bezug auf den Außenhandel und Auslandsinvestitionen komplex und für ausländische Unternehmen manchmal schwer zu erfüllen. Deshalb ist es ratsam, in die Verträge eine Klausel "Benötigte Genehmigungen" aufzunehmen (*Required Authorizations*), damit die chinesische Vertragspartei dafür verantwortlich ist, alle notwendigen Dokumente, wie Genehmigungen, Zertifikate, Importgenehmigungen etc. zu beantragen, zu betreiben und schließlich zu erhalten.

Lieferbedingungen und Zahlungsfrist

Es ist wichtig, in Verträgen mit chinesischen Unternehmen deutlich den Lieferort der Waren anzugeben. Normalerweise wird es sich um einen Hafen handeln, der im Vertrag zu nennen ist, wenn es der gewöhnliche Hafen sein wird, oder aber in den Bestellscheinen wie bei den OEM-Liefer- und Herstellungsverträgen.

Bei der Zahlung ist es übliche Praxis, dass die Zahlungsfrist (normalerweise 30 Tage) eher ab dem Datum der Inaugenscheinnahme und Abnahme der Ware im Ausgangshafen als ab dem Datum der Verschiffung oder des Empfangs der Ware am Zielort läuft.

Untervergabe

Üblicherweise haben die wettbewerbsfähigsten chinesischen Unternehmen eine große Zahl an Angeboten ausländischer Unternehmen, Produkte in China zu vertreiben oder herzustellen. Unter diesen Umständen neigen sie dazu, einen Teil ihrer Arbeiten an andere Unternehmen unterzuvergeben, über die sie nicht genügend Kontrolle ausüben. Aus diesem Grund sollte man in Verträge mit chinesischen Unternehmen eine Klausel aufnehmen, welche die Untervergabe von Verpflichtungen des chinesischen Unternehmens an Dritte untersagt. So wird das chinesische Unternehmen bei einem Kapazitätsmangel die Arbeiten jener ausländischen Unternehmen untervergeben, die diese Klausel nicht in ihren Verträgen haben.

Ausgleichsansprüche

Was Ausgleichsansprüche bei Beendigung des Vertrags mit Handelsvertretern oder Vertreibern angeht, ist das chinesische Recht nicht so protektionistisch wie in Ländern der Europäischen Union oder den Vereinigten Staaten. Es empfiehlt sich von daher, dass das ausländische Unternehmen die Alternative des Ausgleichs nach chinesischem Recht wählt.

Recht und Gerichtsbarkeit

Das chinesische Recht (*PRC Civil Law*) gestattet es bei Verträgen mit ausländischen Unternehmen, dass die Vertragsparteien das Recht und die Gerichtsbarkeit wählen, denen sie sich unterwerfen wollen. Dies wurde in einer Verfügung des Obersten Gerichtshofs der

Volksrepublik China bestätigt (*Provisions of the Supreme People's Court on Certain Issues Concerning the Application of Law for the Hearing of Foreign-Related Civil or Commercial Contractual Disputes - 8. August 2007*) bestätigt.

In der Handelspraxis weigern sich chinesische Unternehmen allerdings, Verträge abzuschließen, bei denen Rechtsstreits nicht vor Gerichten oder Schiedsstellen in China verhandelt werden sollen. Die Wahl des einen oder anderen Verfahrens hängt vor allem von der Macht und dem Einfluss der chinesischen Vertragspartei und dem Prestige des vom chinesischen Unternehmen vorgeschlagenen Gerichts ab; im Allgemeinen ist es besser, die Alternative des Schiedsverfahrens statt des Gerichts zu wählen.

Schiedsverfahren

Bei Verträgen, die einem Schiedsverfahren in China unterworfen werden, geht man am besten folgendermaßen vor:

- Man wählt eine der zwei Schiedsstellen, die ein hohes Ansehen und die größte internationale Erfahrung haben: CIETAC (*China International and Economic Trade Arbitration Commission*) oder BAC (*Beijing Arbitration Commission*). Die chinesischen Unternehmen werden sich bei diesem Punkt nicht widersetzen.
- Unabhängig davon, wo sich der Sitz des chinesischen Unternehmens befindet, sollte das Schiedsverfahren am besten in Peking oder Shanghai stattfinden, den zwei Städten mit der größten Erfahrung und den besten Schiedsrichtern. Möglicherweise schlägt das chinesische Unternehmen eine andere Stadt vor, aber normalerweise akzeptiert man eine dieser zwei Städte.
- Mindestens einer der Schiedsrichter sollte eine andere Nationalität als die chinesische haben. Normalerweise haben die chinesischen Unternehmen bei diesem Punkt nichts einzuwenden.
- Die Sprache, in der das Schiedsverfahren durchgeführt wird, sollte die englische sein. Man muss dabei beachten, dass das Schiedsverfahren in Chinesisch durchgeführt wird, sofern im Vertrag keine Sprache angegeben ist. Bei diesem Punkt muss man damit rechnen, dass die chinesischen Unternehmen starken Widerstand leisten werden, der so weit gehen kann, dass man den Vertrag nicht abschließt.

Sprache

In China werden Verträge normalerweise entweder in Englisch oder in einer zweisprachigen Fassung Englisch-Chinesisch abgefasst. Es kommt nicht oft vor, dass Verträge in anderen Sprachen, wie Spanisch, Französisch oder Deutsch abgeschlossen werden. Für die chinesische Fassung wird das vereinfachte Mandarin-Chinesisch verwendet.

Es ist empfehlenswert, die zweisprachige Fassung Englisch-Chinesisch zu verwenden, da auf diese Weise die Aushandlung des Vertrags sowie die Erfüllung der Pflichten und eine gütliche Einigung im Konfliktfall erleichtert werden.

Bei Verwendung der zweisprachigen Fassung Englisch-Chinesisch ist allerdings abzusehen, dass das chinesische Unternehmen hart darum ringen wird, dass in einem Konfliktfall die chinesische Sprache Vorrang hat.

Unterzeichnung

Für die Chinesen ist der Abschluss eines Vertrags mit einem ausländischem Unternehmen eine wichtige Sache. Sie verbinden ihn mit einem gewissen Protokoll und feiern ihn üblicherweise mit einem Festessen. Bei bedeutenderen Verträgen wird normalerweise ein lokaler Behördenvertreter oder ein Vertreter des Landes des ausländischen Unternehmens (Botschafter, Konsul, Handelsreferent etc.) eingeladen.

Die Unterzeichner des Vertrags müssen den gleichen hierarchischen Rang haben. Außerdem ist es üblich, dass noch in Vertretung jeder Vertragspartei ein Zeuge unterschreibt.

Neben die Unterschriften muss der jeweilige Stempel der Unternehmen platziert werden, da es nach chinesischem Recht sein kann, dass Verträge ohne Stempel ungültig sind.

Schließlich ist zu berücksichtigen, dass China ein riesengroßes Land ist: jede Provinz hat ihre eigenen Gesetze, Vorschriften und Gebräuche, die für die Geschäfte genauso wichtig sind wie die staatlichen Gesetze. In diesem Sinne empfiehlt es sich bei bedeutenderen Geschäften, bei denen Konflikte mit weitreichenden Auswirkungen für die ausländischen Unternehmen doch schon häufiger vorkommen können, Rat von Fachleuten einzuholen, die über die lokalen Geschäftspraktiken Bescheid wissen.

VERTRÄGE FÜR DAS INTERNATIONALE UNTERNEHMEN

INTERNATIONALE VERTRÄGE (DEUTSCH, SPANISCH, ENGLISCH & FRANZÖSIS)

- Internationaler Kaufvertrag
- Internationaler Vertriebsvertrag
- Internationaler Handelsvertretervertrag
- Internationaler Vertretungsvertrag
- Internationaler Joint Venture Vertrag
- Internationaler Liefervertrag
- Internationaler Herstellungsvertrag
- Intermediary Contract for Trade Operations
- International Franchise Contract
- International Services Agreement
- International Consulting Agreement
- International License Contract
- Pack 7 Internationale Verträge (Basic)
- Pack 12 Internationale Verträge (Premium)

HANDELSVERTRÄGE (DEUTSCH, SPANISCH, ENGLISCH & FRANZÖSIS)

- Vertriebsvertrag
- Handelsvertretervertrag
- Vertretungsvertrag
- Provisionsvertrag
- Joint Venture Vertrag
- Liefervertrag
- Herstellungsvertrag
- Vertraulichkeitsvereinbarung
- Services Contract
- Consulting Contract
- Technology Transfer Agreement
- Franchise Contract
- Pack 4 Handelsverträge (Basic)
- Pack 8 Handelsverträge (Premium)

CHINA VERTRÄGE (ZWEISPRACHIG ENGLISCH-CHINESISCH)

- Distribution Contract China
- Agency Contract China
- Commission Contract China
- Supply Contract China
- OEM Manufacturing Contract China
- Confidentiality Contract China
- Memorandum of Understanding for Distribution Contract China
- Memorandum of Understanding for Joint Venture China

BRIEFE FÜR VERTRÄGE

- Letter Enclosing Contract for Signature
- Letter Proposing Amendments to Contract
- Letter Proposing Variation of Contract
- Letter Terminating Contract on Breach
- Letter Terminating Contract on Notice
- Pack 5 Contractual Letters

BRIEFE DES ABSICHTEN

- Letter of Intent for International Sale
- Letter of Intent for International Distribution
- Letter of Intent for International Joint Venture
- Pack 3 Letters of Intent



GLOBALNEGOTIATOR
Business Publications

DE

SPA

ENG

FRA