

# JOINT VENTURE VERTRAG FÜR CHINA MUSTER



Joint Venture Vertrag für die Bildung eines Jointventures zwischen chinesischen Unternehmen und Unternehmen mit ausländischem Kapital. Der Vertrag umfasst 27 Kapitel, in denen die Bestimmungen und Bedingungen für die Errichtung von Jointventures in China geregelt sind: Bildung des Jointventures, Ziele, Tätigkeitsgebiet, Geschäftsprognosen, Investitionen und eingetragenes Kapital, Vorstand, Dauer des Jointventures, Geheimhaltung, anwendbares Recht und Lösung von Konflikten etc. Gemäß den chinesischen Gesetzen über Jointventures kann ein [Joint Venture Vertrag](#) in einer ausländischen Sprache abgefasst werden (normalerweise Englisch), ist aber der chinesischen Gerichtsbarkeit unterworfen.

## JOINT VENTURE VERTRAG FÜR CHINA

---

### CHAPTER 3. REPRESENTATIONS

#### Article 3.1. By Party A.

Party A hereby represents as of the date hereof as follows:

- (1) *Duly Organized.* Party A is a joint stock company duly organized and validly existing with the status of a legal person under the laws of China.
- (2) *Duly Authorized.* The execution and performance by Party A of this Contract (i) are within its corporate power and business scope; (ii) have been duly authorized by all necessary corporate action; (iii) do not contravene its Articles of Association; and (iv) do not contravene any law or contractual restriction binding on or affecting it.
- (3) *No Governmental Consents Required.* No authorization, consent or approval or other action by, and no notice to or filing with, any Governmental Authority is required for the due execution, delivery and performance by Party A of this Contract, except for the approval of this Contract by the Approval Authority.

- (4) *Enforceability.* Subject to the approval of this Contract by the Approval Authority, this Contract is the legal, valid and binding obligation of Party A, enforceable against Party A in accordance with its terms. (5) *No Violation of Law.* Party A is not in violation of any statute, law, rule or regulation that materially affects or might materially affect Party A's ability to perform its obligations under this Contract or the consummation of the transactions contemplated hereby. Party A is not subject to any judgment, order, writ, injunction, decree or award issued by any Governmental Authority or arbitral body relating to it, or to its property, business or operations, that affects or might affect Party A's ability to perform its obligations under this Contract or the consummation of the transactions contemplated hereby in any materially adverse manner.
- (6) *No Pending Claims.* There are no claims, actions, suits, investigations or proceedings pending or, to the best of Party A's knowledge, threatened against Party A, at law or in equity, or before or by any Governmental Authority or arbitral body which, if determined adversely, would have a material adverse effect on Party A's ability to perform its obligations under this Contract or the consummation of the transactions contemplated hereby. Party A is not in default with respect to, and the execution, delivery and performance by Party A of this Contract and the consummation of the transactions contemplated hereby will not conflict with or result in a breach or violation of, any judgment, order, writ, injunction or decree of any Governmental Authority or arbitral body applicable to Party A.
- (7) *No Brokerage Commission.* No Person is entitled to any brokerage commission, finder's fee, advisory fee or like payment from Party A in connection with the transactions contemplated by this Contract.

### **Article 3.2. by Party B.**

Party B hereby represents as of the date hereof as follows:

- (1) *Duly Organized.* Party B is a corporation duly incorporated and validly existing and in good standing under the laws of .....[insert country].
- (2) *Duly Authorized.* The execution and performance by Party B of this Contract (i) are within its corporate power and business scope; (ii) have been duly authorized by all necessary corporate action; (iii) do not contravene its constituent documents; and (iv) do not contravene any law or contractual restriction binding on or affecting it.

---

Muster mit 2 der 42 Seiten des Joint-Venture-Vertrags für China

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

**[JOINT VENTURE VERTRAG 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