

VERTRIEBSVERTRAG FÜR CHINA MUSTER (ENGLISCH-CHINESISCH)



Vertriebsvertrag, der die Beziehungen zwischen einem Unternehmen und seinem Vertriebspartner in China regelt. Der Vertrag enthält unter anderem Klauseln über Exklusivität, die Verpflichtung zur Unterlassung von Wettbewerb, den Schutz von Urheberrechten, die Geheimhaltung und die Lösung von Konflikten. Der [Vertrag](#) ist in zweisprachiger Fassung, Englisch-Chinesisch.

VERTRIEBSVERTRAG FÜR CHINA

3. EXCLUSIVITY

3. 排他权利

Alternative A

选项一

For the duration of the present Contract, the Supplier grants the Distributor the exclusive right to commercialize and sell the Products within the Territory. Should the Supplier sell any other product within the Territory, they shall inform the Distributor in order to determine the possibility of including it in present Contract.

在该合同存续期间，供应商授予经销商在区域内对该产品进行销售和商业化运作的排他性权利。若供应商在该区域内销售其他产品，则供应商应该通知经销商并确定将该产品列入现有合同的可能性。

Alternative B

选项二

For the duration of the present Contract, the Supplier may commercialize and sell the Products within the Territory, either directly or through other agents. The Distributor shall not be entitled to receive any sort of payment for such sales.

在现有合同的存续期间，供应商可以在区域内直接的或通过其他代理商销售或对产品进行商业化运作。经销商无权因此获得任何利益。

4. SALES OUTSIDE THE TERRITORY

4. 区域外销售

The Distributor hereby pledges not to procure clients, advertise, sell or keep stocks outside the Territory. The Distributor shall decline to sell any client located within the Territory when there is reason to believe that the Products may thereby be resold outside the Territory.

经销商保证不在区域外发展代理商、做广告、销售或持有股权。当有理由相信产品在区域外被再次销售的时候，经销商应该减少在区域内的销售。

5. COMMITMENT NOT TO COMPETE

5. 竞业禁止承诺

Alternative A

选项一

The Distributor shall not manufacture, distribute or represent any kind of product which may compete directly with the Products without previous authorization in writing from the Supplier. To this end the Distributor declares that on the date of the signing of the present Contract, it acts as an agent or distributor for the companies and products detailed in the Schedule 2 of this Contract. The commitment not to compete shall be upheld throughout the duration of the present Contract and for years after its completion.

经销商不得在未经供应商的书面授权的情况下制造、经销或代表任何可能对本合同所述产品有竞争关系的其他产品。鉴于此，经销商声明自签订该合同之日起成为列于合同中附表2中的公司和产品的代理商或经销商。竞业禁止承诺在本合同存续期间和合同完成后的.....年内有效。

Alternative B

选项二

For the duration of the present Contract the Distributor may manufacture, distribute or represent products similar to those of the Supplier, on condition that the Distributor informs the Supplier of such activity.

在本合同存续期间，经销商可生产、经销或代表与供应商所提供产品类似的其他产品，条件是经销商通知供应商该行为。

Muster mit 2 der 19 Seiten des Vertriebsvertrages für China.

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

[VERTRIEBSVERTRAG FÜR CHINA, MUSTER 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