



A project funded by
the European Union



Technologietransfer nach China: Leitfaden für Unternehmen

Technologietransfer nach China – Was ist zu beachten?

Europäische Unternehmen haben ein großes Interesse daran, den chinesischen Markt zu erschließen und langfristige Partnerschaften in China zu entwickeln. Dabei sind sie oft auch dazu bereit, ihre neuesten Technologien auf chinesische Tochterunternehmen europäischer Firmen oder Joint-Venture-Partner zu übertragen. Ein derartiger Technologietransfer kann mittel- bis langfristig ungewollt zu einem Verlust von Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteilen führen.

Besondere Aufmerksamkeit sollten europäische Unternehmen auf die folgenden, häufig anzutreffenden Situationen richten:

Obligatorische Joint Ventures als Gegenleistung für den Marktzugang

In bestimmten Sektoren, wie etwa dem Automobil- oder dem Schienenfahrzeugbau, müssen ausländische Unternehmen, um auf dem chinesischen Markt verkaufen zu können, Joint Ventures mit chinesischen Unternehmen eingehen. Die Genehmigung zur Bildung oder zum Betrieb eines Joint-Venture-Unternehmens kann von der Bereitstellung einer bestimmten Technologie, einschließlich der zukünftigen Verbesserung dieser Technologie, abhängig gemacht werden. In manchen Fällen kann das Partnerunternehmen nicht frei gewählt werden und kann ein Konkurrent oder auch ein Joint-Venture-Partner eines anderen Konkurrenzunternehmens sein.

In anderen Fällen kann die Ausweitung einer bereits vorhandenen Investition die Errichtung eines lokalen F&E-Zentrums oder andere Formen des Know-how-Transfers erforderlich werden lassen.

Design-Institute

Für zahlreiche Projekte, insbesondere im Maschinen- und Anlagenbau, sind weitreichende Prüfungen der technischen Zeichnungen und Muster und Modelle durch chinesische Design-Institute obligatorisch. Diese Zeichnungen und das entsprechende Know-how können später im Rahmen anderer chinesischer Projekte wiederverwertet werden, bei denen die Muster und Modelle an anderen Standorten in China erneut verwendet werden sollen. Zusätzlich zur Übertragung einer detaillierten technischen Dokumentation müssen ausländische Unternehmen oft chinesisches Personal ausbilden, so dass dieses in der Zukunft die Maschinen bzw. Anlagen in Eigenregie entwickeln kann.

Öffentliche Aufträge / Beschaffungswesen

Für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen müssen ausländische Unternehmen gewährleisten, dass ein Teil ihrer Produktion lokal erfolgt (in einigen Fällen kann sich dieser Anteil auf bis zu 80 % belaufen). Die Produktion durch ausländische Tochterunternehmen in China gilt häufig nicht als lokal. Stattdessen müssen ausländische Firmen mit einem chinesischen Generalunternehmer zusammenarbeiten und ihre Technologie komplett auf diesen übertragen.

Zusätzlich zu den konkreten Bedingungen der Ausschreibung zum Technologietransfer wird die Größe des chinesischen Marktes während des Ausschreibungsverfahrens oft als Rechtfertigung dafür verwendet, dass jenes Unternehmen den Zuschlag erhält, das den größten Know-how-Transfer verspricht.

Bitte beachten Sie, dass die chinesische Regierung spezifische Industriesektoren auswählt, in denen Strategien für Technologietransfer, Lokalisierung und Verringerung der Importabhängigkeit verfolgt werden.

Zertifizierung und Lizenzen für den Marktzugang

Viele Produkte müssen von einer chinesischen Zertifizierungseinrichtung zertifiziert werden oder benötigen eine Lizenz eines chinesischen Ministeriums, bevor sie auf den chinesischen Markt gebracht werden dürfen. Einige Zertifizierungsverfahren verlangen eine Besichtigung der Produktionsanlagen im Heimatland des Rechteinhabers. In manchen Fällen können die chinesischen Inspektoren von Konkurrenzunternehmen kommen und technische Fragen stellen, die nicht für die eigentliche Zertifizierung erforderlich sind.



A project funded by
the European Union



Die Herausforderung für die europäische Industrie

Diese Situation ist eine Bedrohung für die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie, da der Wettbewerbsvorteil Europas gerade in seiner Innovation, seiner Kreativität, seinen Marken und seinem Know-how liegt. Europäische Unternehmen sind nicht daran gewöhnt, in einem Umfeld tätig zu sein, in dem Rechte des geistigen Eigentums nicht geschützt sind.

In wichtigen Politikbereichen in China wird der Notwendigkeit eines Transfers von Technologie und Innovation innerhalb von China besondere Bedeutung beigemessen. Um dieses Ziel zu erreichen, müssen chinesische Unternehmen dringend Know-how entwickeln und sich Zugang zu neuen Märkten mit hoher Wertschöpfung verschaffen. Daher treten ehemalige chinesische Partner von europäischen Firmen in China und in Drittmärkten bereits als Konkurrenten auf oder werden es in Kürze tun.

Wie können Unternehmen sich schützen?

Der erste Schritt ist die Analyse Ihrer Stärken. Was macht Ihr Unternehmen wettbewerbsfähig? Welche Mittel oder welche Rechte des geistigen Eigentums verwenden Sie oder können Sie verwenden, um Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verteidigen (zum Beispiel Handelsgeheimnisse, Patente, neue Anwendungen für Technologie, die ein besonderes Know-how verlangen)? Was kann davon auf Dritte übertragen werden, ohne dass Sie mittel- oder langfristig Ihre Wettbewerbsfähigkeit oder Ihre Marktanteile verlieren?

Der zweite Schritt ist die Analyse Ihrer Konkurrenten und des chinesischen Marktes, in dem Sie tätig werden wollen. Wissen Sie, wer Ihre Konkurrenten in China sind? Was sind ihre Stärken? Welche Strategie verfolgen sie?

Diese Analyse sollte auch Ihre potenziellen oder bestehenden Partner in China mit einschließen: Kennen Sie deren konkrete Ziele? Befinden sie sich in einer besonderen Lage, die Ihre Kooperation beeinflusst? Staatliche Unternehmen sind möglicherweise dazu verpflichtet, die Auflagen lokaler oder staatlicher Industriepolitik einzuhalten, die nicht so sehr auf eine kurzfristige Gewinnmaximierung abzielen, sondern vielmehr Transfers von Know-how und Investitionen in F&E bevorzugen.

Der dritte Schritt ist die Konzipierung Ihrer eigenen Verfahren für Geschäfte mit China. Diese müssen praktikabel sein, aber auch eine klare Linie vorgeben, wie weit Sie gehen wollen. Setzen Sie Ihre Grenzen und verteidigen Sie entschlossen Ihre Position.

Nachstehend finden Sie eine Checkliste für praktische Maßnahmen, die Sie vor unfreiwilligem Verlust von Technologie und Know-how in China schützen sollen.

Obligatorische Joint Ventures als Gegenleistung für den Marktzugang

- ✓ Überprüfen Sie sorgfältig den chinesischen Partner, den Standort, die lokalen Industriepolitiken und Gesetze.
- ✓ Untersuchen Sie insbesondere die Ziele eines potenziellen Partners, seine Eigentumsverhältnisse (Staatliche Beteiligung?) sowie die Positionierung anderer Unternehmen in gleichen Bereichen. Vorsicht ist bei börsennotierten Unternehmen und Tochterunternehmen geboten, die in ähnlichen Unternehmensbereichen tätig sind.
- ✓ Vergewissern Sie sich bereits vor dem Beginn von Verhandlungen, dass Sie einen angemessenen Schutz von Rechten des geistigen Eigentums (Patente, Marken, Gebrauchsmuster etc.) für China beantragt haben.
- ✓ Definieren Sie mit ihrem gewählten oder potenziellen Partner schriftlich klar und deutlich das Ausmaß des verlangten Technologietransfers, einschließlich zukünftiger Verbesserungen. Legen Sie eindeutig fest, wer zur Nutzung der auf das Joint-Venture-Unternehmen übertragenen Technologie berechtigt ist (unter Ausschluss von Tochter- und Subunternehmen).



A project funded by
the European Union



- ✓ Nehmen Sie für das Personal von Joint-Venture-Partnern verbindliche Klauseln auf: Wettbewerbsverbotsklauseln, Vertraulichkeitsvereinbarungen, Klauseln über ein Verbot der Abwerbung von Kunden.
- ✓ Definieren Sie klar die Eigentumsrechte an Erfindungen und Produktentwicklungen des Joint-Venture-Unternehmens sowie die entsprechenden Nutzungsrechte im Falle einer Beendigung des Joint Venture.
- ✓ Verifizieren Sie, ob eine zukünftige Ausweitung der Investition einen zusätzlichen Technologietransfer erforderlich werden lässt (z.B. lokales F&E-Zentrum).
- ✓ Stellen Sie mittels geeigneter interner Verfahren sicher, dass Schlüsseltechnologien angemessen geschützt sind: „need to know“-Prinzip für den Zugang zu Know-how, physische Zugangsbeschränkungen, interne Schulung von entsandten Mitarbeitern und Ingenieuren vor ihrem Besuch oder der Aufnahme ihrer Tätigkeit in China.
- ✓ Beobachten Sie ungewöhnlich häufige Personalwechsel.
- ✓ Streben Sie bei jedem Joint Venture eine Mehrheitsbeteiligung durch eine europäische Firma an (> 51%).
- ✓ Sofern möglich, vermeiden Sie die Übertragung von Rechten an das Joint Venture und erteilen Sie stattdessen Lizenzen.
- ✓ Sofern möglich, arbeiten Sie mit 100%igen Tochterunternehmen und wandeln Sie Joint Ventures in WFOE (Wholly foreign-owned enterprises) um.
- ✓ Falls die Regierung eine Mehrheitsbeteiligung durch ein chinesisches Partnerunternehmen verlangt, verwenden Sie von der Regierung gewährte Vergünstigungen aktiv auch zu Ihrem eigenen Nutzen (d.h. zum Nutzen des europäischen Partners).

Öffentliche Aufträge

- ✓ Bieten Sie „ausgereifte“ Technologien an.
- ✓ Vergewissern Sie sich, dass Sie für die betroffene Technologie auf allen relevanten Märkten, einschließlich Exportmärkten außerhalb der EU, Patente und Marken angemeldet haben.
- ✓ Vergewissern Sie sich, dass in Ihrem Unternehmen Klarheit darüber herrscht, inwiefern Know-how weitergegeben werden kann.
- ✓ Erteilen Sie Lizenzen an Ihrer Technologie, aber behalten Sie die Patente für sich.
- ✓ Übertragen oder lizenzieren Sie Technologien nur für beschränkte, konkret benannte Projekte in China und für einen beschränkten Zeitraum.
- ✓ Vermeiden Sie eine Auslagerung von wichtigen Wartungsarbeiten und der Betriebsleitung.
- ✓ Bewahren Sie sich eine technologische Überlegenheit gegenüber anderen Zulieferern, so dass Sie eine bessere Verhandlungsposition haben.

Design-Institute

- ✓ Design-Institute: Mieten Sie Ihre eigenen Räume, in denen die Mitarbeiter der Institute bleiben müssen. Tragen Sie dafür Sorge, dass die einzelnen Projekte von unterschiedlichen Instituten bearbeitet werden.
- ✓ Kennzeichnen Sie Muster und Zeichnungen auf jeder eingereichten Seite mit einem Identifizierungszeichen sowie mit Begriffen wie „Vertraulich“ und „© by ...“.

Zertifizierung und Lizenzen für den Marktzugang

- ✓ Obligatorische Zertifizierung: Beantworten Sie nicht automatisch jede Frage zu den technischen Produktdetails, die firmeneigenes Know-how betreffen. Finden Sie heraus, ob die entsprechenden Informationen für die Erfüllung der Norm erforderlich sind und verhandeln Sie, sofern notwendig, mit der Zertifizierungseinrichtung.



A project funded by
the European Union



- ✓ Inspektionen in den Anlagen: Grundsätzlich ist es möglich, die Inspektionen für die Zertifizierung im Auftrag der chinesischen Behörden durch ein europäisches oder anderes Zertifizierungsinstitut Ihres Vertrauens durchführen zu lassen. Stellen Sie rechtzeitig den entsprechenden Antrag bei der chinesischen Zertifizierungseinrichtung, zusammen mit dem gewünschten Zulieferer.
- ✓ Verwenden Sie auf Ihren Produkten Wasserzeichen oder unsichtbare Identifizierungszeichen, um identische Kopien nachweisen zu können (z.B. durch Hinzufügen von nicht erforderlichen Teilen an einer Maschine).

Allgemeine Vorsichtsmaßnahmen gegen ungewollten Verlust von Technologie und Rechten des geistigen Eigentums

Schützen Sie Produkte und Technologien

- Sofern möglich sollten Sie Produkte für die Vergabe in China auf einer modularen Basis konzipieren, so dass die einzelnen Module von unterschiedlichen Herstellern produziert werden können. Damit stellen Sie sicher, dass jeder Zulieferer nur einen Bruchteil des Know-how erhält.
- Bündeln Sie Kernfunktionen in Kernkomponenten, die immer im Stammhaus entwickelt und hergestellt und für die Installation an Ihre eigene Systemintegrationsabteilung geschickt werden.
- Die Integration der Module in das Gesamtsystem sowie das Testen des Gesamtsystems sollte immer im Stammhaus erfolgen.
- Geben Sie Know-how, Dokumente, Informationen über Kundenbeziehungen, Muster und Modelle, Strategien, Aktualisierungspläne etc. nur wenn unbedingt nötig und nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitsvereinbarung an chinesische Zulieferer weiter.
- Verschicken Sie keine Zeichnungen, vor allem nicht in unverschlüsselten E-Mails. Falls derartiges dennoch erforderlich wird, versehen Sie alle Dokumente und jede einzelne verschickte Seite klar mit dem Hinweis „vertraulich“.
- Schützen Sie an Zulieferer vergebene Teile mittels Patenten, Marken, Geschmacksmustern etc. vor Raubkopien und gehen Sie gegen Fälscher vor.
- Führen Sie regelmäßige Kontrollen der Zulieferer durch und richten Sie bei der Prüfung der vertraglichen Pflichten ein besonderes Augenmerk auf eventuelle Verstöße gegen Rechte des geistigen Eigentums oder unterschlagene Lizenzgebühren.
- IT: Belassen Sie Ihre Datenerfassung in Europa.
- Erstellen Sie mehrstufige Zugangssysteme zu Soft-Daten und überwachen Sie regelmäßig, wer versucht, von außen darauf zuzugreifen
- Vereinbaren Sie Exportbeschränkungen und verfolgen Sie entdeckte Verstöße aktiv.

Machen Sie Ihre Hausaufgaben: Binden Sie Ihre Mitarbeiter ein

- Ingenieure tauschen sich gerne untereinander aus. Erhöhen Sie ihr Bewusstsein dafür, wie wichtig der Schutz von Technologie ist.
- Mitarbeiter müssen dafür sensibilisiert werden, dass eine unbefugte Weitergabe von Technologie dem Unternehmen, für das sie arbeiten, schadet und somit ihre eigenen Arbeitsplätze gefährdet.
- Stellen Sie sicher, dass Beschäftigungsverträge Wettbewerbsverbots-, Abwerbungsverbots- und Vertraulichkeitsklauseln enthalten, die auch nach chinesischem Recht durchsetzbar sind.
- Binden Sie hochqualifizierte chinesische Beschäftigte, die in Tochtergesellschaften von europäischen Firmen und Joint Ventures arbeiten, an das Unternehmen, etwa durch besondere Anreize wie Bezahlung, Aufstiegsmöglichkeiten etc.
- Falls Sie auf Agenten, Handels- und Vertriebspartner zurückgreifen, nehmen Sie in die Vermittlungsverträge Sicherheitsklauseln auf, insbesondere, wenn Sie selbst nicht auf dem Markt vertreten sind. Falls erforderlich, schulen Sie das Personal Ihres Vertriebspartners.
- Kontrollieren Sie Besucher in F&E-Zentren in Europa und vergewissern Sie sich, dass sie ständig begleitet werden.
- Beschränken Sie den physischen Zugang zu sensiblen Arbeitsbereichen.
- Nehmen Sie nicht jeden Auftrag an. Sanktionieren Sie nicht den Vertrieb, wenn er nach Konsultation der Rechtsabteilung einen Auftrag aus Gründen des Technologieschutzes ablehnt.
- Stellen Sie möglichst sicher, dass Sie vor Ort über ein eigenes Team verfügen, das auf den Schutz von Know-how und auf chinesisches Recht spezialisiert ist.



Nutzen Sie das System!

- Lassen Sie Ihre Patente, Marken, Urheberrechte und Geschmacksmuster nicht nur in der EU, sondern insbesondere auch in China eintragen!
- Schöpfen Sie alle rechtlichen Möglichkeiten aus: Formulieren Sie Verträge eindeutig und nehmen Sie Schiedsklauseln mit einem neutralen Schiedsgericht in den Vertrag auf.
- Stellen Sie sicher, dass Know-how-Transfer auf einer für alle beteiligten Seiten klaren Rechtsgrundlage basiert, definieren Sie exakt und detailliert den Gegenstand und den Empfänger des Transfers, einschließlich der einschlägigen Formalitäten.
- Achten Sie darauf, im Falle eines Technologietransfers eine Geheimhaltungsvereinbarung abzuschließen.
- Verpflichten Sie Ihren Vertragspartner dazu, alle administrativen Regeln für die Ein- und Ausfuhr von Technologie einzuhalten.
- Vergewissern Sie sich, dass die Zahlung von Lizenzgebühren eine durchsetzbare Verpflichtung des Empfängers der Technologie ist (bezifferter Schadensersatz, kein Recht auf Einbehaltung von Lizenzgebühren wegen Nichteinhaltung chinesischer Verwaltungsvorschriften).
- Nehmen Sie, sofern möglich, Zulieferer und Sublizenznehmer in die vertraglichen Verpflichtungen mit auf.
- Legen Sie im Vertrag klar und deutlich dar, dass Zulieferer die besagten Produkte nicht ohne vorherige Genehmigung an Dritte verkaufen dürfen.
- Beschränken Sie die Anzahl der vergebenen Sublizenzen sofern und soweit möglich.
- Wenden Sie sich im Falle von Fragen oder Problemen an das IPR-Helpdesk, den Handelsattaché Ihrer Botschaft oder die Delegation der Europäischen Kommission.

Haftungsausschluss:

Diese Broschüre wurde von der Kommission der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht. Ihr Inhalt dient ausschließlich der allgemeinen Information und ist nicht als Grundlage für eventuelle Entscheidungen und Handlungen des Lesers gedacht. Die Europäischen Gemeinschaften übernehmen keine Haftung für die Korrektheit und Vollständigkeit des darin enthaltenen Materials und haften nicht für Schäden oder Verluste Dritter infolge von Handlungen gestützt auf Informationen dieser Broschüre, die als Hinweise, Vorschläge, Ratschläge oder Leitlinien verstanden wurden. Jegliche diesbezügliche Entscheidung seitens Einzelpersonen, Organisationen oder Unternehmen sollte ausschließlich auf ihrer eigenen sorgfältigen Einschätzung basieren.

Wir danken insbesondere dem Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) für die Bereitstellung der Forschungsarbeiten, auf denen diese Veröffentlichung beruht, und die Zusammenstellung des Entwurfs dieser Broschüre.