



Technologietransfer nach China: Leitfaden für Unternehmen

Stand: 14. Mai 2006

Deutsche Unternehmen haben ein großes Interesse an einer langfristigen Partnerschaft mit China. Es besteht eine große Bereitschaft, modernste Technologie auf dem chinesischen Markt einzusetzen und in die chinesischen Niederlassungen deutscher Firmen und Joint-Venture-Partner zu transferieren. Wissenstransfer kann oft Grundlage eines Geschäfts sein aber nur, wenn er freiwillig geschieht. Deutsche Unternehmen leiden jedoch verstärkt unter dem politischen Druck der chinesischen Regierung zum Technologietransfer. Im Kern geht es um Fälle, bei denen ausländische Unternehmen durch Gesetze, Auflagen und Regelungen zum Technologietransfer gebracht werden.

Beispiele

Joint-Venture-Zwang

In einigen Branchen, z. B. der Automobilbranche oder im Schienenfahrzeugbau, sind ausländische Unternehmen gezwungen, Gemeinschaftsunternehmen mit chinesischen Unternehmen einzugehen. Teilweise kann der Partner nicht frei gewählt werden und der vorgeschriebene Partner ist ein chinesischer Wettbewerber. Oftmals teilen sich mehrere deutsche Wettbewerber denselben chinesischen Joint-Venture-Partner. Dieser erhält der so zwangsläufig Einblick in die ausländischen Technologien.

Öffentliche Aufträge

Um sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen zu können, müssen ausländische Unternehmen einen extrem hohen Grad an lokaler Fertigung – teilweise bis 70 oder 80 Prozent – zusichern. Leistungen durch deutsche Tochterunternehmen in China werden häufig nicht als lokale Fertigung anerkannt, so dass diese mit einem chinesischen Generalunternehmer arbeiten müssen, an den die Technologien komplett übertragen werden müssen, wodurch ein weit reichender Technologietransfer Unternehmen erzwungen wird.

Design-Institute

Für viele Projekte, besonders im Maschinen- und Anlagenbau, wird für das ‚detailed engineering‘ eine weit reichende technologische Zusammenarbeit mit chinesischen Design-Instituten eingefordert. Zusätzlich zur üblichen Überstellung von detaillierten technischen Dokumentationen wird hier die Ausbildung chinesischer Fachkräfte forciert mit dem Ziel, künftig in Eigenregie weiterentwickeln zu können.

Nicht immer sind es konkrete Regelungen, die den Technologietransfer erzwingen. In vielen Fällen ist es die Marktmacht Chinas, die zur Übertragung führt - etwa wenn das Unternehmen den Auftrag erhält, das den meisten Wissenstransfer zusagt.

Unterscheidung von IPR-Verletzungen

Fälle von erzwungenem Technologietransfer unterscheiden sich von Verletzungen geistiger Eigentumsrechte in ihrer strategischen Dimension. Es

besteht die Vermutung, dass die chinesische Regierung einzelne Branchen gezielt identifiziert, in denen dann Strategien zur Technologieübertragung umgesetzt werden. Per Technologietransfer aus dem Ausland, der weit über einzelne Komponenten und Verfahrenstechniken hinausgeht, soll die technologische Kapazität Chinas in den betreffenden Branchen rasch und nachhaltig gestärkt werden. Für die deutsche Volkswirtschaft stellt dieses Vorgehen ein Risiko dar. Deutschlands komparativer Wettbewerbsvorteil ist seine Innovationskraft. Diese gilt es zu stärken, nicht kostenlos abzugeben. Die Verbindung von Technologietransfer mit dem Aufbau einer schlagkräftigen eigenen Forschung kann schneller als gedacht dazu führen, dass China künftig selber zum Technologieführer aufsteigt. Ehemalige chinesische Partner deutscher Firmen treten bereits heute innerhalb Chinas und auf Drittmärkten als Wettbewerber auf.

Zielsetzung

Zwischen Bundesregierung und APA wurde vereinbart, das Problem zu analysieren und Lösungsvorschläge zu erarbeiten. Es gibt zwei Ansatzpunkte der Problembearbeitung: Die Unternehmensebene und die politische Ebene. Dieser Leitfaden zielt auf die Unternehmensebene. Er soll Mitarbeitern deutscher Unternehmen praktische Hinweise für den Umgang mit Technologie an die Hand geben. Alle Ratschläge stammen von deutschen Unternehmen, die in China tätig sind. Sie wurden im Dialog zwischen den Firmen, Bundesregierung und APA zusammengestellt.

Handlungsmöglichkeiten auf Unternehmensebene

Due Diligence-Prüfungen

- Sorgfältige Überprüfung des chinesischen Partners und des Standorts.
- Insbesondere Prüfung der Ziele des potenziellen Partners, der Eigentumsverhältnisse und der Positionierung anderer evtl. zum Konzern gehörenden Unternehmen.
- Konstruktiver Umgang mit Partnern.

Technologievorsprung bewahren

- „Reife“ Technologie anbieten.
- Klarheit im eigenen Unternehmen schaffen, in welchem Umfang Wissen übertragen werden soll.
- Technologie einbringen, aber Schlüsselpatente zurück behalten.
- Technologien nur für eingeschränkte, benannte Projekte in China und für eine begrenzte Laufzeit transferieren bzw. lizenzieren.
- Über technologischen Vorsprung einen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Anbietern herausarbeiten, um dadurch in Vertragsverhandlungen bei Regelungen zum Technologietransfer eine bessere Position zu haben.
- „Schneller innovieren als kopieren“

Produkte und Technologien schützen

- Produkte modular gestalten, so dass Module an verschiedene Hersteller gegeben werden können und die Zulieferer damit nur ein Teil-Know-how erhalten.
- Einbindung von Zulieferern und Unterlizenznehmern in vertragliche Verpflichtungen.
- Vertraglich absichern, dass Zulieferer die Produkte nicht auch an Dritte verkaufen.
- Bei Nutzung von Agenten, Handels- und Vertriebspartnern Sicherungsklauseln in die Vertretervereinbarung aufnehmen, insbesondere dann, wenn eine eigene Präsenz im Markt nicht gegeben ist. Ggf. Schulung der Mitarbeiter des Vertriebspartners.
- Schlüsselfunktionen in Schlüsselkomponenten bündeln, die nur im Stammhaus entwickelt und gefertigt und an die eigene Systemintegration zum Einbau geliefert werden.
- Integration der Module zum Gesamtsystem und Test des Gesamtsystems sollte nur im Stammhaus erfolgen.
- Know-how, Dokumente, Kundenbeziehungen, Konzepte, Strategien, Updateplanung etc. nur nach dem „Need to Know“-Prinzip an chinesische Zulieferer weitergeben.
- Bei technischen Zeichnungen das eigene Logo entfernen. Keine Zeichnungen herumschicken, vor allem nicht mit unverschlüsselten Mails.
- Die an Zulieferer vergebenen Teile mit Patenten, Gebrauchsmuster oder/und Geschmacksmuster gegen unbefugten Nachbau absichern und bei Verstoß konsequent verfolgen.
- Regelmäßige Zulieferer-Audits mit Augenmerk auf Vertragstreue durchführen.
- IT: Datenerfassung in Deutschland behalten. Keine unternehmens-internen Zugriffsrechte aus China.
- Designinstitute: Anmietung eigener Räume, in denen die Mitarbeiter des Instituts sitzen müssen. Verschiedene Designinstitute verschiedene Gewerke bearbeiten lassen und so den Gesamtüberblick erschweren.
- Exportbeschränkungen vereinbaren.

Eigentumsverhältnisse optimieren

- Bei einer von der Regierung geforderten Mehrheitsbeteiligung der chinesischen Partnerfirma die dadurch entstehende Begünstigung des JV durch die Regierung auch vom deutschen Partner aktiv nutzen.
- Mehrheitsbeteiligungen der deutschen Firma in den JV anstreben (> 55 Prozent).
- Wo möglich, mit 100%igen Töchtern arbeiten, Joint-Venture in WFOE umwandeln, sofern umsetzbar.

Mitarbeiter einbeziehen

- Ingenieure tauschen sich untereinander gern aus. Sie müssen für Fragen des Technologieschutzes sensibilisiert werden.

- Aufstellung strenger Regeln innerhalb des Unternehmens. Mitarbeiter müssen verstehen, dass sie bei unbefugter Weitergabe der Technologie das Unternehmen schädigen, für das sie arbeiten und damit ihren Arbeitsplatz gefährden.
- Nicht jeden Auftrag annehmen. Den Vertrieb nicht sanktionieren, wenn man sich im Sinne eines Schutzes der eigenen Technologie gegen einen Auftrag entscheidet.
- Bindung hoch qualifizierter chinesischer Mitarbeiter in Niederlassungen deutscher Firmen und Joint-Ventures durch Anreize (Gehalt, Aufstiegschancen, andere incentives).
- Eigenes Team vor Ort, das speziell auf Know-How-Schutz vorbereitet ist.

Wahrnehmung der rechtlichen Rahmenbedingungen

- Alle rechtlichen Möglichkeiten ausnutzen: Patente anmelden, Verträge eindeutig formulieren und Schiedsklauseln aufnehmen.
- Sicherungsmaßnahmen, vor allem Patentschutz, auch für Dritt-Standorte prüfen, um Umgehung aus anderen Standorten (Taiwan, Hongkong) zu erschweren.
- Mit China-erfahrenen Anwälte zusammenarbeiten.
- Regeln des WTO-Abkommens zum Schutz geistigen Eigentums (TRIPS) einfordern.

Kontakte

Herr Friedolin Strack
Koordinator Deutschland
Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (APA)
c/o Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI)
Breite Str. 29
10178 Berlin
Tel.: 030 2028-1423
Fax: 030 2028-2423
E-Mail: f.strack@bdi-online.de

Frau Jutta Ludwig
Delegierte
German Industry and Commerce Beijing
8 North Dongsanhuan Road, Chaoyang District
Landmark Tower 2, Unit 0811
BEIJING 10004
VOLKSREPUBLIK CHINA
Tel.: 0086 10 6590-0926-221
Fax: 0086 10 6590-6313
E-Mail: ludwig.jutta@bj.china.ahk.de

Herr Manfred Rothgaenger
Delegierter
German Industry and Commerce in Shanghai

29/F POS Plaza, 480 Pudian Road
Pudong
SHANGHAI 200122
VOLKSREPUBLIK CHINA
Tel.: 0086-21-5081-2266 ext. -1601
Fax: 0086-21-5081-2009
E-Mail: rothgaenger.manfred@sh.china.ahk.de

Herr Ekkehard Goetting
Chairman and CEO
German Industrie & Commerce
Hong Kong
89 Queensway
3601 Tower One, Lippo Centre
HONG KONG
VOLKSREPUBLIK CHINA
Tel.: 00852-2526-5481
Fax: 00852-2810-6093
E-Mail: goetting.ekkehard@hongkong.ahk.de