

VR *International*

AUSLANDSGESCHÄFT. EINFACH MACHEN!



Tipps für den US-Markt

6 LÄNDERSTECKBRIEF
KANADA

10 INTERVIEW: AFRIKA
ALS CHANCE SEHEN

11 WIE MIT DATEN IN
CHINA UMGEHEN

USA: Vertriebsstrategien in Zeiten von Corona

Die Gesetzeslücken, Richterrecht und Gesetze von 50 Bundesstaaten stellen Unternehmen vor komplexe rechtliche Fragenstellungen bei Ihrem Markteinstieg oder -ausbau in den USA. Durch die coronabedingten Einschränkungen des Reiseverkehrs und die Unterbrechung von Lieferketten sind eine durchdachte Vertriebsstrategie und Kenntnisse über die rechtlichen Rahmenbedingungen vor Ort wichtiger denn je für ein erfolgreiches US-Geschäft.

Die Wahl der geeigneten Vertriebsform ist die erste Herausforderung. So können Produkte über einen Handelsvertreter (sales agent oder sales representative), einen Vertragshändler (distributor), eine eigene US-Tochtergesellschaft oder auch über einen Online-Marketplace vertrieben werden.

Doch was ist der Unterschied und welche Konsequenzen ergeben sich daraus?

Der Handelsvertreter

Grundsätzlich unterliegt der Handelsvertretervertrag dem Recht des Bundesstaates, in dem der Handelsvertreter seinen Sitz hat. Wie in Deutschland ist der Handelsvertreter selbstständig und vermittelt Geschäfte auf Provisionsbasis.

Besonderheiten im US-amerikanischen Recht

In den USA ist das Handelsvertreterrecht kaum gesetzlich geregelt. Umso wichtiger ist es daher, dass die Vertragsparteien detailliert ausgearbeitete Regelungen treffen, insbesondere zu:

- ▶ Informations- und Auskunftspflichten des Handelsvertreters
- ▶ Wahrung der Geschäftsgeheimnisse und Schutzrechte des Unternehmers
- ▶ Informations- und Unterstützungspflichten des Unternehmers
- ▶ Vertragsprodukte
- ▶ Vertragsgebiet
- ▶ Vertretungsumfang
- ▶ Wettbewerbsabrede
- ▶ Vertragsdauer, Kündigung
- ▶ Anwendbares Recht, Gerichtsstand und ggf. eine Schiedsklausel

Checkliste für den Einstieg ins US-Geschäft

- ▶ Marktanalyse
- ▶ Vertriebsform
- ▶ Steuerrechtliche Aspekte
- ▶ Produkthaftpflichtversicherung
- ▶ Gebrauchsanweisung
- ▶ Einreise- und Aufenthaltsbestimmungen
- ▶ Exportkontrolle
- ▶ Datenschutz
- ▶ US-Kunden angepasstes Marketing

VR International: In welcher Form hat COVID-19 die Vertriebsaktivitäten deutscher Unternehmen in den USA erschwert?

Jürgen Ostertag: Lieferengpässe führen vor allem dazu, dass Produktions- und Lagerstandorte neu überdacht werden müssen. Das Einreisen ist durch das bestehende US-Einreiseverbot erheblich erschwert. Mitarbeiter oder Geschäftsführer können nur in eng begrenzten Ausnahmefällen nach Antrag beim US-Konsulat eine Einreiseerlaubnis erhalten, sofern die Tätigkeit im nationalen Interesse der USA liegt und die Einreise dazu zwingend erforderlich ist. Dies zu entscheiden, liegt im Ermessen des einzelnen Konsulatsmitarbeiters. Anstelle des Direktvertriebs über die eigene Mutter- oder Tochtergesellschaft wird daher vermehrt auf das Vertriebsmodell Handelsvertreter und Vertragshändler zurückgegriffen

Eine Ausnahme gibt es jedoch. Die meisten Bundesstaaten haben Gesetze hinsichtlich der Provision des Handelsvertreters während und nach Beendigung des Vertragsverhältnisses erlassen, die vertraglich nicht abbedungen werden können. So bedarf die Provision einer schriftlichen Vereinbarung. Diese muss beispielsweise die Berechnungsgrundlage, Zahlungsmethode und die Fälligkeit der Provision beinhalten. Zudem wird der Unternehmer bei Streitigkeiten diesbezüglich dem Gerichtsstand am Sitz des Handelsvertreters unterworfen. Bei Verstößen gegen das Gesetz drohen Entschädigungsansprüche in doppelter oder dreifacher Höhe der Provision sowie Erstattungsansprüche für Anwalts- und Gerichtskosten. Dagegen gibt es jedoch in der

Regel keinen gesetzlich vorgeschriebenen Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters wie in Deutschland. Ein solcher muss explizit vertraglich geregelt werden, um zu bestehen.

Des Weiteren muss darauf geachtet werden, dass der Handelsvertreter nicht nur auf dem Papier, sondern auch de facto unabhängig vom Unternehmer ist. Andernfalls gehen US-Behörden von einer Scheinselbstständigkeit aus, die zu einer Haftung des Unternehmens für nicht abgeführte Lohnsteuer- und Sozialversicherungsbeiträge führt.

Um das Haftungsrisiko für Handlungen des Handelsvertreters zu re-

duzieren, sollten Unternehmen auch darauf achten, dass der Handelsvertreter bei Kunden nicht den Anschein erweckt, Abschlussvollmacht zu haben und das Unternehmen zu vertreten, etwa durch Verwendung des Firmennamens auf der Visitenkarte oder Dokumenten – ohne dabei klarzustellen, dass der Handelsvertreter selbstständig und vom Unternehmen unabhängig ist.

Der Vertragshändler

Im Gegensatz zum Handelsvertreter tragen Vertragshändler das Kreditrisiko. Die Vertriebsbeziehung zwischen dem Unternehmen und dem Vertragshändler unterliegt den allgemeinen Grundsätzen des Vertragsrechts sowie einer Vielzahl von Bundes- und einzelstaatlichen Gesetzen. Zu regeln sind insbesondere folgende Punkte:

- ▶ Rechtsstellung des Vertragshändlers und des Unternehmens
- ▶ Vertragsprodukte und -gebiet
- ▶ Vertragsdauer, Kündigung, Ausgleichsanspruch
- ▶ Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Gefahrenübergang
- ▶ Bedingungen für Käufe und Weiterverkäufe (Bezugspreise, Konsignationslager, Mindestabnahme)
- ▶ Wettbewerbsabrede
- ▶ Markenschutz
- ▶ Anwendbares Recht, Gerichtsstand und ggf. Schiedsklausel

Die Abgrenzung zu einem Franchise-Vertrag kann in den USA mitunter schwierig sein, da der Begriff Franchise in einzelnen Bundesstaaten unterschiedlich ausgelegt wird. In einigen Bundesstaaten wird der Begriff so weit ausgelegt, dass ein „gemeinsames Interesse“ am Verkauf des Produkts und das Recht des Händlers, die

Waren des Lieferanten zu verkaufen oder die Marke des Lieferanten zu verwenden, ausreichen, um den Franchisenehmer unter besondere Schutzvorschriften zu stellen. Darüber hinaus hat die Federal Trade Commission (FTC), die wichtigste Bundesbehörde für die Regulierung unlauterer oder irreführender Handelspraktiken, ebenso Franchise-Regeln erlassen, die auf Vertragshändler anwendbar sein können. Die Regeln der FTC und die damit zusammenhängenden einzelstaatlichen Gesetze stellen bestimmte Anforderungen an den Lieferanten, wie etwa Offenlegungs-, Registrierungs- und Rückkaufsverpflichtungen, oder sie beschränken Kündigungsrechte.

Vertrieb über eigene US-Tochtergesellschaft

Einige Unternehmen gründen eine eigene Vertriebsgesellschaft in den USA. Dies hat den Vorteil, dass ein eigener Sitz in den USA US-amerikanischen Geschäftspartnern gegenüber vertrauenswürdi-

ger und ernsthafter erscheint. Zudem haftet grundsätzlich die US-Tochter anstelle der deutschen Muttergesellschaft für die Vertriebsaktivitäten in den USA. Eine Unternehmensgründung in den USA ist im Vergleich zu Unternehmensgründungen in Deutschland relativ einfach und schnell vollzogen. Jedoch bedarf es einiger Vorbereitung bei der Rechtsformwahl und deren steuerrechtlichen Aspekten, ebenso müssen die damit einhergehenden laufenden Kosten und Aspekte einer Durchgriffshaftung mitberücksichtigt werden.

Vertrieb über einen Online-Marketplace

Am unkompliziertesten erscheint es, insbesondere zu Corona-Zeiten, die eigenen Produkte über einen Online-Marketplace wie Amazon zu verkaufen. Hier ist jedoch zu beachten, dass je nach Bundesstaat allein die Haltung von Waren auf Lager in den USA zu einer Registrierungs- und Steuerpflicht in dem

jeweiligen Bundesstaat führen kann. Aber auch bedeutende Umsätze ohne jegliche physische Präsenz können eine Umsatzsteuerpflicht auslösen. Darüber hinaus besteht ein Haftungsrisiko der deutschen Gesellschaft in den USA, weshalb der Abschluss einer Produkthaftpflichtversicherung ratsam ist.

Autor

Rechtsanwalt **Jürgen Ostertag** leitet die Praxisgruppe für deutschsprachige Mandanten bei Tarter Kinsky & Drogin LLP in New York. Er berät seit über 22 Jahren deutsche Unternehmen bei ihrem Markteinstieg und Marktausbau in den USA. Da er sowohl in Deutschland als auch in den USA als Rechtsanwalt zugelassen ist, ist er mit beiden Rechts- und Geschäftskulturen bestens vertraut.
Tel.: +1 212.216.1170;
E-Mail: jostertag@tarterkrinsky.com
www.tarterkrinsky.com



News inside: DZ BANK German Desk Hongkong

Förderung von Elektromobilität

Wer in Hongkong unterwegs ist, dem fällt auf, dass viele Elektroautos durch die Hochhausschluchten der südchinesischen Metropole rollen. 14% aller neuzugelassenen Pkw in Hongkong sind bereits vollelektrisch angetrieben, Tendenz stark steigend. Mit einer Fläche in etwa halb so groß wie das Saarland ist die Reichweite von Elektroautos mehr als ausreichend, um auch die entlegensten Ecken der Sonderverwaltungszone mit einer Batterieladung zu erreichen. Die Reichweitenproblematik, die viele Deutsche noch vom Kauf eines Elektroautos abhält, spielt für lokale Autofahrer keine Rolle.

Ein weiterer Grund für die Beliebtheit von Elektroautos liegt auch in der gezielten Förderung durch die Hongkonger Regierung. Diese hat sich das Ziel gesetzt,

die verkehrsbedingten CO₂-Emissionen bis zum Jahr 2050 auf null zu reduzieren. Um dieses ambitionierte Ziel zu erreichen, wird der Kauf von E-Autos durch Steuervergünstigungen von bis zu 97.500 HKD gefördert. Zusätzlich wurde Ende Februar 2018 mit dem „One-for-One Replacement Scheme“ ein weiteres Programm zur Verkaufsförderung von Elektrofahrzeugen ins Leben gerufen. Der Eintausch eines mindestens sechs Jahre alten Verbrenners gegen ein neues Elektroauto wird mit einer Prämie von bis zu 287.500 HKD gefördert.

Noch ist Tesla der Autohersteller mit dem größten Marktanteil in Hongkong. Doch auch die deutschen Autobauer drängen mit vollelektrischen Modellen wie dem Mercedes EQA, EQC und EQS, dem

BMW i4 oder dem VW e-Golf auf den Hongkonger Markt. Die Entwicklung werden wir mit großem Interesse weiterverfolgen.
Niclas Birck

Kontakt

German Desk Hongkong

Monika Goluch
Tel.: 00852 28 643 331
Monika.Goluch@dzbank.de

Johannes Hartmann
Tel.: 00852 28 643 929
Johannes.Hartmann@dzbank.de

Mit Green Tech aus der Krise in Lateinamerika

Die Länder Lateinamerikas wollen ihre biologischen und nachwachsenden Rohstoffe in den Wirtschaftskreisläufen nutzen. Diesen Ansatz nennt man Bioökonomie. Unterstützung erhalten sie dabei von der Interamerikanischen Entwicklungsbank (IDB). Die Bank ist der größte Investor in Lateinamerika und finanziert entsprechende Projekte durch Kredite und Zuschüsse und leistet technische Hilfe. Auf ihrer Jahrestagung 2021 hat die Bank beispielsweise einen Betrag von 20 Mio. USD zur Förderung der Bioökonomie im Amazonasgebiet zur Verfügung gestellt. Beim Kampf gegen den Klimawandel ist der Schutz und Erhalt des Amazonasregenwaldes von globaler Bedeutung. Für deutsche Anbieter von Umwelttechnologie bietet die angestrebte Kommodifizierung der natürlichen Ressourcen

gute Möglichkeiten für den Einsatz ihrer innovativen Technologien.

Aber das ist noch nicht alles: Auch die Länder Lateinamerikas wollen ihren Beitrag im Kampf gegen den Klimawandel leisten. Dazu gehören beispielsweise der Ausbau der Elektromobilität in großen Ballungszentren, die Erzeugung und der Einsatz von grünem Wasserstoff sowie Projekte in der Landwirtschaft. Mit einem Betrag von 1,7 Mrd. USD finanzieren die Weltbank, die IDB und die Europäische Investitionsbank knapp 40% der nötigen Investitionen. Die Gesamtkosten werden auf 4,3 Mrd. USD veranschlagt.

Im Ländervergleich gibt es die meisten geberfinanzierten Ausschreibungen in Brasilien und Kolumbien. Weitere vielversprechende Märkte mit entsprechenden Tendern im Umwelt- und Energiebereich

sind Argentinien und Mexiko. Auch El Salvador ist interessant, da es den Ausbau erneuerbarer Energien vorantreibt. Unternehmen finden die meisten relevanten Ausschreibungen für Lateinamerika bei der IDB und der Weltbank. Ebenfalls lohnenswert ist es, die Tender der EU und der KfW Entwicklungsbank im Auge zu behalten.



Weitere Informationen:
<https://marke.dzbank.de>

DZ BANK AG und AKA unterzeichnen Kooperationsvereinbarung zu „SmaTiX“

Die DZ BANK AG und die AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH haben im September eine Kooperationsvereinbarung für das SmaTiX-Portal (Small Ticket Express) unterzeichnet.

Um die steigende Nachfrage nach kleinvolumigen Exportfinanzierungen der Firmenkunden der Genossenschaftlichen Fi-

nanzGruppe bedienen zu können, nutzt die DZ BANK ab sofort das Portal SmaTiX der AKA. Das Onlineportal ist eine vollautomatisierte, digitale Antragsstrecke für standardisierte Bestellerkredite mit Auftragswerten zwischen einer und zehn Millionen Euro bzw. US-Dollar und Laufzeiten ab drei Jahren. In Zusammen-

arbeit mit der AKA erhalten Exporteure – nach der Eingabe von nur wenigen Eckdaten zum Exportgeschäft – schnell ein digital generiertes, verlässliches Finanzierungsangebot zur Weiterleitung an ihren Kunden im Ausland.

Der eigene Bankenzugang für die DZ BANK ergänzt das bislang vorhandene Angebot der AKA, da die Nutzung von SmaTiX bislang nur Exporteuren vorbehalten war. „Mit dieser innovativen Lösung bietet die DZ BANK den Firmenkunden der Genossenschaftlichen FinanzGruppe im Segment der kleinvolumigen Exportfinanzierung einen weiteren wichtigen Finanzierungsbaustein an“, sagt Marc Wersche, Gruppenleiter im Bereich Strukturierte Finanzierung der DZ BANK. „Insbesondere auch die Kunden der Volksbanken Raiffeisenbanken fragen mittlerweile vermehrt nach solchen maßgeschneiderten Finanzierungsmöglichkeiten.“ „Wir freuen uns sehr, mit der Genossenschaftlichen FinanzGruppe eine große und auf den Mittelstand ausgerichtete Bankengruppe für SmaTiX gewinnen zu können“, sagt Armin Wittmer, Leiter Digital Export Finance der AKA.



DZ BANK und AKA unterzeichnen die Kooperationsvereinbarung zu SmaTiX: v.l.n.r.: Marc Wersche, DZ BANK, Armin Wittmer, AKA, Stephanie Keller, DZ BANK, Matthias Wietbrock, AKA.

Exportvertrag: Individuelle Lieferklausel, Handelsklausel oder Incotermklausel?

Frei formulierte Lieferklauseln tun es doch genauso gut wie eine Incotermklausel, oder? Leider nein! Sie schaffen wegen mangelnder Klarheit nur unnötige Risiken. Und gängige Handelsklauseln? Mangels einer einheitlichen internationalen Auslegung und aufgrund von Regelungslücken sind auch sie nicht empfehlenswert. Praxistaugliche Lieferbedingungen bieten nur die standardisierten Incotermklauseln.

Das deutsche Exportunternehmen Schnipp & Schnapp GmbH schließt einen Kaufvertrag mit einem ukrainischen Importeur über eine Zerkleinerungsmaschine. Vertragssprache ist Englisch. Als Lieferbedingung will der Exporteur zunächst „Lieferung unter Teilung aller Risiken“ durchsetzen, schließlich wird „free house“ vereinbart, womit der Verkäufer die deutsche Handelsklausel „frei Haus“ meint. Der ukrainische Importeur geht dabei jedoch davon aus, dass diese Handelsklausel der Incotermklausel DDP entspricht. Auf dem Transport per Lkw wird die Maschine bei einem Verkehrsunfall zerstört. Der Importeur steht auf dem Standpunkt, dass noch kein Gefahrübergang erfolgt sei und verlangt daher Nachlieferung. Hierüber kommt es zum Streit.

Individuelle Lieferklauseln – mangelnde Klarheit

Bei internationalen Lieferklauseln stehen meist der Gefahrübergang und die Kostenverteilung im Vordergrund. Diese Regelungspunkte können an verschiedene Faktoren geknüpft werden, etwa die Abholung der Ware im Werk des Verkäufers, die Beladung auf das ankommende Beförderungsmittel, die Übergabe an den Frachtführer oder die entladebereite Zurverfügungstellung der Ware am Bestimmungsort. Freie Formulierungen bergen insoweit grundsätzlich die Gefahr, dass die Vertragsparteien das, was eigentlich

übereinstimmend gewollt ist, nicht präzise ausdrücken. So wäre beispielsweise die Formulierung „Lieferung unter Teilung aller Risiken“ viel zu unbestimmt. Was die Parteien damit wirklich meinten,

Unsere Serie: Der Experten-Rat (Teil 10)

bleibt für einen objektiven Dritten unklar. Übrigens fallen unter die Kategorie der frei formulierten Lieferklauseln auch Begriffe wie „ex works“. Dabei handelt es sich nicht um die Incotermklausel „EXW“.

Handelsklauseln – keine einheitliche internationale Auslegung

Handelsklauseln wie „frei Haus“ werden in der Praxis vielfach eingesetzt, ohne dass bei den Beteiligten immer die gleiche Vorstellung über deren Bedeutungsinhalt besteht. Bei dieser Handelsklausel trägt der Verkäufer bei einem Geschäft unter Kaufleuten die Frachtkosten bis zum Käufer, jedoch nicht das Transportrisiko. Sie trifft keine Aussage zu dem Gefahrübergang und dem Leistungsort. Bei der Verwendung solcher Handelsklauseln wird wegen deren begrifflicher Unklarheit häufig in Incoterms-Kategorien „umgedacht“. Da „frei Haus“ zunächst dafür steht, dass der Verkäufer die Kosten für den Transport bis zum Bestimmungsort der Ware übernimmt, kommen hierbei alle C-Klauseln und D-Klauseln der Incoterms in Betracht. Im Vergleich der Handelsklausel „frei Haus“ zu den Incotermklauseln für eine Frei-Haus-Lieferung bestehen jedoch Unterschiede. Zusätzlich kommt wie bei den individuellen Lieferklauseln das Sprachrisiko hinzu. Spiegelt die wörtliche Übersetzung „free house“ wirklich den Inhalt der Handelsklausel „frei Haus“ wider? Vor einem deutschen Gericht möglicherweise schon. Auf internationaler Ebene werden

hierfür jedoch eher Begriffe wie „carriage-free delivery“, „free domicile“ oder „free to the door“ verwendet.

Incotermklauseln – klare und einheitliche internationale Auslegung

Die Incotermklauseln sind weltweit anerkannt und stellen einheitliche Auslegungsregeln zu den gebräuchlichsten Handelsklauseln dar. Sie ermöglichen eine standardisierte Abwicklung von Handelsgeschäften, indem sie die Gefahrtragung sowie die Kostenverteilung regeln und klare Bestimmungen zu den gegenseitigen Vertragspflichten enthalten. Damit erlauben die Incotermklauseln schnellere Vertragsschlüsse und tragen zur Vermeidung von Missverständnissen sowie kostenintensiven Rechtsstreitigkeiten bei. Die Praxistauglichkeit der Incotermklauseln ist unbestritten. Individuelle Modifikationen einer Incotermklausel sind zwar möglich, sollten jedoch nur zurückhaltend vorgenommen werden, da die Incoterms in ihrer Gesamtheit ein ausbalanciertes Regelwerk sind. Die englische Fassung der Incoterms ist zwar maßgebend. Neben den anderen Sprachfassungen gibt es noch „offizielle“ Übersetzungen, so u.a. die deutsche Fassung. Unklarheiten infolge von Sprachrisiken sind bei den Incoterms daher nahezu ohne Bedeutung. Fazit: Incotermklauseln sind die beste Lösung!

Autor

Klaus Vorpeil ist Rechtsanwalt bei NEUSSELMARTIN Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB
Tanusstr. 72
(Rheinkai 500)
55120 Mainz
Tel.: 06131 624 71 70
k.vorpeil@neusselmartin.de
www.neusselmartin.de



Nutzen Sie die App „VR International“:

Zu vielen Fachbegriffen – zum Beispiel Akkreditiv, Inkasso, Garantien und Währungsabsicherung – gibt es informative Erklärvideos.



Kanada

Als zweitgrößter Flächenstaat der Erde zählt Kanada mit seinen rund 38 Millionen Einwohnern zu den am dünnsten besiedelten Ländern weltweit. Gemessen am Bruttoinlandsprodukt ist die Volkswirtschaft aber die zehntstärkste der Welt. Doch auch Kanada musste zuletzt mit der Corona-Krise, dem Klimawandel und politischen Scharmützeln mit China kämpfen.

Politische Lage

Premierminister Justin Trudeau regiert das Land seit 2015. Der 49-Jährige ist Vorsitzender der Liberalen Partei Kanadas. Sie erhielt bei den Wahlen 2015 die absolute Mehrheit im Unterhaus, die sie allerdings im Herbst 2019 verlor. Seither steht Trudeau, dessen Vater Pierre Trudeau von 1968 bis 1984 mit einer Unterbrechung Premierminister Kanadas gewesen ist, einer Minderheitsregierung vor. Im Herbst 2020 überstand man ein parlamentarisches Misstrauensvotum.

Im Spätsommer hat Kanadas Premier dann Neuwahlen für den 20. September initiiert – und damit auch seine Widersacher überrascht. Regulär wäre erst 2023 wieder gewählt worden. Trotz zuvor fallender Umfragewerte hat sich Trudeau letztlich gegen seinen schärfsten Konkurrenten, Erin O’Toole, durchgesetzt. Die anvisierte absolute Mehrheit hat seine Partei allerdings verpasst.



Trudeau rief den vorgezogenen Urnengang als Corona-Schicksalswahl aus. Angenommen werden musste er von Kanadas Generalgouverneurin als Repräsentantin der britischen Königin Elisabeth II. Das Regierungssystem ist stark an das Großbritanniens angelehnt – mit einer Parliamentsouveränität (Unterhaus) und einer konstitutionellen Monarchie. Kanada ist auch Teil der Commonwealth of Nations

und ein Bundesstaat mit zehn Provinzen sowie drei Territorien, die jeweils sehr eigenständig agieren.

Die Corona-Krise hat Kanada recht gut in Schach gehalten. Einen Zusammenbruch des Gesundheitssystems konnte man verhindern, auch wenn es selbst in einem solch dünn besiedelten Land Phasen hoher Ansteckungsraten gegeben hat. Kein Wunder, schließlich leben die meisten der 38 Millionen Kanadier in Großstädten wie Toronto (6,35 Mio. Einwohner), Montreal (4,14) und Vancouver (2,57). Doch insgesamt war der Pandemieverlauf – anders etwa als in den benachbarten USA – relativ moderat. Dazu trug auch ein langanhaltender Lockdown bei, der mit einem strikten Einreisestopp für Ausländer einherging. Ausnahmegruppen, die nach Kanada kommen konnten, mussten in Hotelquarantäne.



Darf erstmal aufatmen: Trudeau von den Liberalen bleibt nach den von ihm selbst ausgerufenen Neuwahlen Premierminister, steht jedoch weiterhin einer Minderheitsregierung vor.

Die fünf größten Geschäftsbanken

- Royal Bank of Canada (RBC)
- Toronto-Dominion Bank
- Scotiabank
- Bank of Montreal
- Canadian Imperial Bank

Aufgrund niedriger Infektionszahlen im Sommer hat Kanada seine Grenzen seit August für geimpfte Einreisende wieder geöffnet. Die lange Durststrecke hat allen voran die Tourismusbranche hart getroffen. Generell gilt Kanada als offenes Land, in dem auch die Zuwanderung hochgehalten wird. Kritik gab es zuletzt allerdings an der Afghanistan-Politik und den harten Regeln zur Flüchtlingsaufnahme. Auch die vierte Welle schlug schließlich doch noch zu, obgleich die Impfbereitschaft im Land hoch ist. Mehr als vier von fünf Kanadierinnen und Kanadier über 12 Jahren sind bereits vollständig geimpft. Das ergibt eine Quote von etwa 85%, bezogen auf die Gesamtbevölkerung liegt sie bei rund 75%. So ist zumindest ein annähernd normales Leben mit offenen Schulen und Geschäften möglich. Im Sommer ist der nordamerikanische Kontinent zudem von einer heftigen Hitzeperiode mit Waldbränden heimgesucht worden.

Wirtschaftsstruktur

Trotz seiner geringen Einwohnerzahl hat Kanada mit rund 1,6 Bio. US-Dollar weltweit das zehnthöchste Bruttoinlandsprodukt. Seit der Jahrtausendwende ist es bis zum Ausbruch der Corona-Pandemie jährlich stabil um circa 2% gewachsen. Die kanadische Ökonomie steht auf vielen prosperierenden Säulen, allen voran wird sie vom Export getragen. Der Binnenmarkt ist relativ klein. Das Land verfügt über die dritthäufigsten Ölvorkommen der Erde. Auch sonst spielt der Primärsektor eine große Rolle. Denn Kanada ist darüber hinaus reich an Rohstoffen wie Erdgas, Uran oder Kalisalz, aber auch Edelmetallen und Seltenen Erden. Der Bergbau ist allgegenwärtig, Kobalt, Grafit, Lithium und Nickel gibt es in nennenswerter Höhe. Angesichts der vielen bewaldeten Flächen und Gewässer sind darüber hinaus Holzhandel und Fischerei wichtig.

Trotz der großen Rohstoffvorkommen und der damit verbundenen Stärke dieses Zweiges ist – wie in anderen wohlhabenden Ländern auch – der tertiäre Sektor am bedeutendsten. Dienstleistungen tragen mittlerweile mehr als zwei Drittel zu Kanadas Wirtschaftsleistung bei. Getragen werden sie allen voran von der Finanzindustrie, den Immobiliengeschäften, dem Groß- und Einzelhandel sowie dem in den letzten Jahren florierenden Digitalsektor.

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

(in Prozent)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt (real)	Inflationsrate (Jahresdurchschnitt)	Haushaltssaldo (BIP)
2018	2,4	2,3	0,3
2019	1,9	2,0	0,5
2020	-5,4	0,7	-10,7
2021p	5,1	1,7	-7,8

p = Prognose

Quellen: Germany Trade & Invest (GTAI); Internationaler Währungsfonds

Entwicklungen in der Außenwirtschaft

(in Mio. USD)

Jahr	Leistungsbilanzsaldo	Direktinvestitionen (netto)	Währungsreserven (ohne Gold)
2018	-45.162	38.200	90.428
2019	-36.573	47.800	85.297
2020	-31.800	23.800	83.926
2021p	-14.700	45.000	95.000

p = Prognose

Quellen: Internationaler Währungsfonds; Germany Trade & Invest (GTAI); Statistics Canada; Weltbank

In den Metropolen haben sich IT-Zentren, etwa in den Zukunftsmärkten E-Commerce oder Künstliche Intelligenz, herausgebildet. Der kanadische Staat fördert solche Ansiedlungen auf vielfältige Weise. Hochqualifizierte Arbeitskräfte sind gerade in den Städten reichlich vorhanden. Toronto gilt als Hochburg der Finanz- und Versicherungsbranche.

Auch zahlreiche Bergbauunternehmen haben dort ihren Hauptsitz. Das verarbeitende Gewerbe hat in Kanada zwar nicht den Stellenwert wie in Deutschland, ist aber angesichts eines BIP-Anteils von 10% alles andere als vernachlässigbar. Die Kfz-Industrie ist der wichtigste produzierende Wirtschaftszweig – mit den Zulieferern an der Spitze.



Die Konzentration an Unternehmen der Hochtechnologieindustrie hat der kanadischen Hauptstadt Ottawa den Spitznamen „Silicon Valley des Nordens“ eingebracht.

Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Kanada (in Mio. EUR)

Jahr	Deutsche Ausfuhr	Deutsche Einfuhr	Saldo
2017	9.672	4.306	5.366
2018	10.149	4.713	5.436
2019	10.914	5.673	5.241
2020	9.335	5.823	3.512

Quelle: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden; Außenhandel, Fachserie 7

Der Mangel an Halbleitern führte auch in diesem Bereich zu großen Engpässen bis hin zu Produktionsstopps. Der Transportsektor legte in den vergangenen Jahren massiv an Bedeutung zu. Die Elektrifizierung und andere alternative Antriebe im Güter- und Personenverkehr greifen immer mehr um sich.

Im Schulterschluss schieben Staat und Wirtschaft auch Batteriefabriken und Wasserstoffprojekte im eigenen Land an. Hervorheben sollte man außerdem die Lebensmittel- und Chemiebranche, die Biopharmazie sowie den Maschinenbau und die Metallverarbeitung. Eines der großen Industriecluster findet sich im Süden Ontarios an der Grenze zu den USA. Die Politik forciert solche geografischen Konzentrationen, in denen Forschungseinrichtungen und/oder Unternehmen untereinander kooperieren.

Wirtschaftspolitik und Wirtschaftslage

Die Klimapolitik hat unter der Trudeau-Regierung in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. So gibt es in diesem Bereich zahlreiche staatliche Förderprogramme. Auch die coronabedingten, milliardenschweren Konjunkturpakete setzen einen Schwerpunkt auf „Green Recovery“. Der kanadische Staat hat an dieser Stelle tatsächlich einen großen Einfluss, steht doch die Energiebranche aufgrund ihrer Dominanz seit jeher wirtschaftspolitisch im Fokus.

Kanada hat schon eine Pro-Kopf-Klimaprämie und führte bereits Mitte 2019 zwei CO₂-Steuern ein: die Brennstoffsteuer und die Klimagassteuer. Erstere wird danach berechnet, welche Treibhausgasemissionen das Verbrennen fossiler Kraftstoffe wie Benzin oder Kohle verursachen. Sie steigt im nächsten Jahr auf 50 kanadische Dollar pro Tonne. Die Brennstoffsteuer hat

die gleiche Höhe und ist für alle anderen Unternehmen gültig. Sie muss immer dann bezahlt werden, wenn der Hersteller mehr CO₂ emittiert, als es für seinen Wirtschaftszweig festgelegt ist. Der Wert liegt je nach Branche zwischen 80 und 90% des Durchschnitts der kanadischen Treibhausgasemissionen.

Ob Kanada mit diesen Steuern die anvisierten Ziele des Pariser Klimaabkommens erreicht, ist allerdings fraglich. Daher soll der CO₂-Preis bis 2030 noch einmal kräftig steigen, was jedoch massiven Widerstand hervorruft. Ein schon länger anhaltender Schwachpunkt in Kanadas Wirtschaft ist die niedrige Kapitalintensität der Unternehmen. Sie halten sich von Haus aus mit neuen Investitionen zurück, was auch zu einer niedrigeren Arbeitsproduktivität führt. Deshalb ist der Staat versucht, gewisse Innovationsanreize zu setzen.

Finanziell sind der Politik allerdings zunehmend die Hände gebunden. Kana-

das Staatsverschuldung ist im Zuge der Corona-Pandemie nach oben geschneilt und liegt derzeit mit einer Quote von rund 115% deutlich über der jährlichen Wirtschaftsleistung. Das ist ungefähr die Größenordnung Frankreichs oder Großbritanniens. 2007 betrug die Höhe der Staatsverschuldung noch knapp 67% des BIP. Bis zum Ausbruch der Corona-Pandemie ist Kanadas Ökonomie fast schon heiß gelaufen; teilweise konnten die Unternehmen die Nachfrage aus dem In- und Ausland nicht mehr bedienen. Der Außenhandel sank durch die Corona-Krise um fast 15%, was auch zu einem deutlichen Einbruch der Investitionen geführt hat.

Kanada ist Mitglied in zahlreichen Organisationen und Handelsabkommen, allen voran der G7 der führenden westlichen Wirtschaftsnationen. Derzeit unterhält man zudem 14 Freihandelsabkommen. Nachdem das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) im Sommer 2018 aufgelöst worden ist, haben sich Kanada, die USA und Mexiko 2019 auf einen neuen zwischenstaatlichen Deal verständigt.

Das sogenannte USMCA-Abkommen ist Mitte 2020 in Kraft getreten – und reguliert insbesondere den Handel zwischen den drei Ländern. Allen voran die kanadische Automobilindustrie darf durch die neuen Ursprungsregeln auf einen spürbaren Aufschwung in den kommenden Jahren hoffen.



Toronto, die dynamische Hauptstadt der Provinz Ontario, gilt als Hochburg der Finanz- und Versicherungsbranche.

Die transatlantischen Pendants heißen CETA (Europäische Union) und CPTPP (Asien-Pazifik). Auch mit Großbritannien soll nach dessen EU-Austritt über kurz oder lang ein dauerhaft gültiges Abkommen ausgehandelt werden.

Das alles sind wichtige Elemente, um die wirtschaftliche Abhängigkeit Kanadas von den USA zu verringern, was bislang nur mäßig gelungen ist. Noch kommen fast zwei Drittel aller Einfuhren aus den USA, der Exportanteil liegt sogar bei 75%. Die Regierung will die Überseeexporte bis 2025 um die Hälfte steigern und die Handelsströme stärker diversifizieren. Im „Global Competitiveness Report“ lag Kanada vor der Corona-Pandemie gleichauf mit Südkorea auf dem 14. Platz unter 141 Ländern, im „Ease of Doing Business Index 2020“ der Weltbank ist man genau hinter Deutschland auf dem 23. Platz (unter 190 Ländern) positioniert.

Außenhandel mit Deutschland und Europa

Kanada gilt als klassische Handelsnation mit einer hohen Export-/Importquote. Der Außenhandel trägt knapp zwei Drittel zum

BIP bei. Ob das Land eine negative oder positive Handelsbilanz hat, entscheiden nicht selten die jeweiligen Rohstoffpreise. Der Außenhandelsaldo mit Deutschland hatte in der Vergangenheit in aller Regel ein negatives Vorzeichen. Vor dem Einbruch im Zuge der Corona-Pandemie pendelte der Wert zwischen 5 und 6 Mrd. Euro. Am häufigsten importiert Kanada Autos und dazugehörige Teile, Maschinen und chemische Erzeugnisse aus Deutschland. 2020 lag Kanada unter den wichtigsten Handelspartnern der Bundesrepublik auf dem 25. Platz. Durch CETA, das seit 2017 vorläufig in Kraft ist, ist der Export von Waren und Dienstleistungen nach Kanada kostengünstiger geworden. Fast alle Einfuhrzölle auf Waren mit Ursprung in der EU oder Kanada sind entfallen. Das Abkommen muss noch in mehreren EU-Ländern ratifiziert werden. Dennoch hat CETA schon zu einer weiteren Belebung des Handels zwischen Kanada und Europa geführt, speziell auch mit Deutschland. Nach Angaben von Germany Trade & Invest (GTAI) wuchs der deutsch-kanadische Handel zwischen 2017 und 2019 dreimal so stark wie im gleichen Zeitraum zuvor. Das Handelsvolumen mit der Gesamt-EU stieg durch CETA ebenfalls.

Hauptimportgüter Kanada (in Prozent der Gesamteinfuhr 2020)

Kraftfahrzeuge und -teile	13,3
Maschinen	12,6
Chemische Erzeugnisse	12,4
Nahrungsmittel	7,8
Elektronik	7,6

Quelle: Germany Trade & Invest (GTAI)

Aussichten

Kanada ist aufgrund seiner wirtschaftlichen Stärke in allen drei Sektoren und der hohen Außenhandelsquote gerade auch für Europa und Deutschland ein sehr interessantes Land. Touristisch hat es ohnehin viel zu bieten. Wenn es gelingt, das Handelsabkommen CETA endgültig zu verabschieden und dessen Vorteile umfassend zu nutzen, dürften beide Seiten noch stärker miteinander verbunden sein. Für Kanada hätte dies zudem den Charme, die starke wirtschaftliche Abhängigkeit von den USA zu verringern.

Eckdaten für den Export nach Kanada

Bevölkerung:
38 Millionen

Hauptstadt:
Ottawa

Währungseinheit:
1 Kanadischer Dollar = 100 Cents
ISO-Code: CAD

Wichtige Feiertage:
01. Juli Canada Day
02. August Civic Holiday
06. September Tag der Arbeit
11. Oktober Erntedankfest
11. November Remembrance Day
25. Dezember Weihnachten
26. Dezember Boxing Day

Zollflughäfen:
Calgary, Halifax, Montreal, Ottawa, Quebec, Toronto, Vancouver, Winnipeg u.a.

Wichtige Seehäfen:
Halifax, Hamilton, Montréal, Prince Rupert, Quebec City, Saint John, Vancouver u.a.

Korrespondenzsprachen:
Englisch, Französisch (insb. Quebec)

Zolltarif (für Nicht-EU-Waren):
Harmonisiertes System, Verzollung nach dem CIF-Transaktionswert.

Zahlungsbedingungen und Angebote:
Zahlung gegen unwiderrufliches, bankbestätigtes Dokumentenakkreditiv oder Dokumenteninkasso ist ratsam. Angebot in englischer Sprache, für die Provinz Quebec auch in französischer Sprache. Neben metrischen Angaben ggf. amerikanische oder engl. Maße vorteilhaft.

Euler Hermes Länder-Klassifizierung:
./.

Hinweis: Bei mit ./ markierten Ländern handelt es sich um die von der OECD hinsichtlich des Risikos nicht klassifizierten Hocheinkommensländer der OECD und der Eurozone. Es gibt keine OECD-weit gültige Entgeltkategorie. Die Entgeltberechnung erfolgt anhand eines Markttests.

Auszug aus den „Konsults- und Mustervorschriften“.

Nützliche Adressen

Botschaft von Kanada

Leipziger Straße 17, 10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 203120
Brling@international.gc.ca
<http://www.kanada.de>

Deutsche Botschaft Ottawa

1 Waverley Street
Ottawa, Ontario K2P 0T8
Tel: +1 (613) 232-1101
info@ottawa.diplo.de
<https://canada.diplo.de>

Deutsch-Kanadische Industrie- und Handelskammer

480 University Avenue, Suite 1500
Toronto, Ontario M5G 1V2
Tel: +1 (416) 598-3355
info@germanchamber.ca
<https://kanada.ahk.de>

Aktuelle Länderinformation und einen Euro-Umrechner finden Sie in der App „VR International“, die Sie kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen können.

„In Afrika investieren heißt: In unsere Freiheit investieren“

Die Autoren des gerade erschienenen Buches „Afrika first! Die Agenda für unsere gemeinsame Zukunft“, der Unternehmer Martin Schoeller und der Wirtschaftsjournalist Daniel Schönwitz, sagen: Für echten Fortschritt der afrikanischen Ökonomien braucht es einen neuen Ansatz. Die Soziale Marktwirtschaft spielt dabei eine Schlüsselrolle.

VR International: Ihr Buchtitel lautet „Afrika first!“. Was ist damit gemeint? Warum Afrika zuerst?

Martin Schoeller: Der Titel ist eine ironische Anspielung auf die America-First-Doktrin des Ex-US-Präsidenten Donald Trump. Als überzeugte Europäer sagen wir: Nationalismus ist ein Irrweg, globale Herausforderungen können wir nur gemeinsam bewältigen. Und dafür muss Afrika sehr viel stärker ins Zentrum der deutschen und europäischen Politik rücken.

Daniel Schönwitz: Es ist mehr denn je im europäischen Interesse, dass Afrika die extreme Armut besiegt. Denn uns allen muss klar sein, dass Flucht und Migration nach Europa sonst erheblich zunehmen. Außerdem wird sich der Kampf ums Klima in Afrika entscheiden: Wenn hunderte Millionen Afrikaner, die nicht ans Stromnetz angeschlossen sind, künftig Kohlestrom erhalten, sind unsere Klimaschutz-Anstrengungen für die Katz’.

Martin Schoeller: Gleichzeitig birgt ein afrikanisch-europäischer Schulterschluss gewaltige Chancen: Wir können gemeinsam die Basis für einen florierenden Wirtschaftsraum formen – auf Basis einer sozial-ökologischen Marktwirtschaft und gemeinsamer Werte. Die neue globale Konfliktlinie im kalten Wirtschaftskrieg mit China lautet ‚Freiheit oder Totalitarismus‘. In Afrika zu investieren heißt deshalb auch: In unsere Freiheit investieren.

VR International: Wie kann man Ihrer Meinung nach Investitionen auf dem afrikanischen Kontinent ankurbeln? Und welche Chancen bietet Afrika ausländischen Investoren?

Martin Schoeller: Die Plattform, auf der eine Volkswirtschaft gedeiht, ist die Infrastruktur. Wir schlagen deshalb eine Infrastruktur-Initiative vor, um gemeinsam mit

afrikanischen Reformländern faire Finanzierungsmodelle zu entwickeln. Die Niedrigzinsen im globalen Norden sind eine Steilvorlage, um in großem Stil Kapital für den Aufbau Afrikas zu mobilisieren – etwa mithilfe europäischer Zinsgarantien für afrikanische Infrastrukturbonds.

Daniel Schönwitz: Infrastruktur-Aufbau ist der stärkste Hebel, um Investitionen und unternehmerisches Engagement zu fördern. Länder wie Ghana, Elfenbeinküste oder Togo sind bereits auf einem guten Weg. Unternehmern bietet sich damit die Chance, früh auf den Wachstumsmärkten der Zukunft präsent zu sein.

Martin Schoeller: Viele Entscheider unterschätzen die Fortschritte in Entwicklungsländern. Allerdings setzt derzeit ein Umdenken ein. Es gibt großes Interesse am Afrika-First-Network, das wir ins Leben gerufen haben, um afrikanische Unternehmer mit hiesigen Geldgebern zusammenzubringen. Wir sind überzeugt, dass gerade Impact-Investoren optimale Brückenbauer zwischen dem europäischen Kapitalmarkt und der afrikanischen Wirtschaft sind.

VR International: Als europäisches Gegenstück der Belt and Road Initiative („Neue Seidenstraße“) schlagen Sie die Gewürzroute 2.0 vor. Wie würde diese aussehen und finanziert?

Martin Schoeller: Ein zentrales Element sollten die erwähnten Infrastruktur-Bonds sein. Europäische Garantien bieten Afrika die Chance, zu niedrigen Zinsen und langen Laufzeiten Geld am Kapitalmarkt einzusammeln – für den Ausbau der Verkehrs-, Wasser- und Digitalnetze und für eine nachhaltige Energieversorgung auf Basis von Sonnenkraft. Die historische Gewürzroute hat übrigens vor Jahrhunderten die Seidenstraße als führende Handelsroute abgelöst und Europa und Afrika näher zusammengeführt. Wir wollen daran anknüpfen.

Interview mit ...

Martin Alexander Schoeller

ist Mitgründer und Co-Chairman der Schoeller Gruppe in Pullach. Er engagiert sich im Vorstand des Verbandes „Die Familienunternehmer“ (Bayern), als Honorarkonsul von Togo und als Initiator der Afrika-First-Stiftung (ehemals Desert Food Foundation). www.schoeller.org



Daniel Schönwitz

ist Volkswirt und Wirtschaftsjournalist. Er schreibt für Medien wie die WirtschaftsWoche, das Manager Magazin und die GermanBoardNews. www.danielschoenwitz.de



Daniel Schönwitz: Wir Europäer würden bei diesem Modell kein Geld, sondern nur unsere Bonität verleihen. Das kostet den Steuerzahler keinen Cent, und um Ausfallrisiken zu minimieren, wollen wir zunächst in erster Linie Regierungen Garantien anbieten, die entschlossen Reformen im Sinne der Sozialen Marktwirtschaft vorantreiben.

Martin Schoeller: Soziale Marktwirtschaft heißt übrigens nicht zuletzt: soziale Sicherungssysteme und faire Mindestlöhne. Wir sind überzeugt, dass Entwicklungsländer zweierlei brauchen: Starkes Wachstum – und soziale Standards, die dafür sorgen, dass auch die Armen profitieren. Letzteres kommt bei den meisten traditionellen Wirtschafts- und Entwicklungskonzepten zu kurz, viele bauen immer noch auf den sogenannten trickle-down-Effekt. Das Afrika-First-Konzept sieht deshalb vor, soziale – und auch ökologische – Standards zum zentralen Baustein für sämtliche Handels-, Investitions- und Kooperationsabkommen zu machen.

Mit sensiblen Daten in China korrekt umgehen

Cybersicherheit und Datenschutz werden auch in China immer wichtiger. Zuletzt wurden einige Gesetze auf den Weg gebracht, die ausländische Unternehmen direkt tangieren, wie auch drei Praxisbeispiele zeigen.

Das Cybersicherheits- und Datenschutzsystem der Volksrepublik entfaltet sich rasant – mit den Vorgaben, die Rechte und die Privatsphäre des Einzelnen, die wirtschaftlichen Interessen sowie die nationale Sicherheit zu schützen. Um verschiedene Bereiche der Cybersicherheit und des Datenschutzes zu gewährleisten, hat China vor allem drei Gesetze und Gesetzesentwürfe veröffentlicht: das chinesische Cybersicherheitsgesetz (CSL), das Datensicherheitsgesetz (DSL) im Juni 2021 und den Entwurf des Gesetzes zum Schutz personenbezogener Daten (Personal Information Protection Law, PIPL-Entwurf).

In China gibt es keine einzelne Regulierungsbehörde, die sich ausschließlich mit Fragen des Datenschutzes gemäß CSL, DSL oder dem Entwurf des PIPL befasst. Stattdessen beanspruchen verschiedene Gesetzgebungs- und Verwaltungsbehörden die Zuständigkeit für Datenschutzangelegenheiten, darunter – neben anderen Regulierungsbehörden – der Nationale Volkskongress und sein ständiger Ausschuss, die Cyberspace Administration of China (CAC), das Minis-

terium für öffentliche Sicherheit (MPS), das Ministerium für Industrie und Informationstechnologie (MIIT) und die State Administration for Market Regulation (SAMR).

Durch die Auseinandersetzung mit Fragen der Cybersicherheit, des Datenschutzes und mit Datenlecks soll zum einen der Verbraucherschutz steigen. Zum anderen haben chinesische Strafverfolgungsbehörden seit der CSL-Einführung am 1. Juni 2017 ihre Bemühungen verstärkt, Fragen der Cybersicherheit und des Datenschutzes anzugehen.

Konkrete Fälle bekanntgeworden

Laut öffentlich zugänglichen Statistiken wurden in den ersten beiden Jahren nach Inkrafttreten der CSL mehr als 57.000 Fälle verschiedener Arten von Cyberkriminalität untersucht und bearbeitet, über 83.000 Verdächtige verhaftet und mehr als 34.000 Internetunternehmen aufgrund von Verstößen gegen die Cybersicherheit administrativ sanktioniert.

In Bezug auf Fälle, an denen internationale Unternehmen beteiligt sind, ergibt eine Onlinesuche nur eingeschränkte Informationen. Öffentlichen Quellen zufolge gibt es nur eine Zusammenfassung von drei Ermittlungen, die internationale Unternehmen in China betreffen.

Fall 1: In diesem Jahr wurde ein ausländischer Automobilhersteller von der CAC zu Fragen der Datensicherheit befragt.

Ein in China tätiger ausländischer Automobilhersteller hat in diesem Jahr eine große Menge an Daten im Zuge seines Betriebs und seiner Verkäufe gesammelt. Diese erstreckten sich auf verschiedene Informationen, einschließlich biografischer Daten seiner Kunden, Fahrzeug-Fahrdaten und persönlicher Kontaktinformationen. Diese Daten wurden von den Onlineservern des Unternehmens in Echtzeit mithilfe einer Cloud-Technologie verarbeitet und in den Hoheitsbereich im Ausland übertragen. Hierzu hat die CAC diesen Automobilhersteller befragt.

Dies war das erste Mal, dass diese Behörde ein solches Unternehmen wegen möglicher internet- und datenbezogener Ermittlungen untersuchte. Der öffentlichen Quelle zufolge ermittelte die CAC in diesem Fall vor allem aufgrund von Bedenken hinsichtlich der Datensicherheit.

Personenbezogene Informationen und wichtige Daten, die von Betreibern einer kritischen Informationsinfrastruktur im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit in China gesammelt und generiert werden, müssen im Hoheitsgebiet gespeichert werden. Daher zitierte die CAC das CSL und eine für die Automobilindustrie geltende Durchführungsverordnung (auch bekannt als „Anforderung der Datenlokalisierung“).



Um personenbezogene Informationen ins Ausland zu übertragen, ist es notwendig, zuerst eine Genehmigung einzuholen und die CAC-Sicherheitsüberprüfung für die grenzüberschreitende Datenübertragung zu bestehen. Nach dem ersten Gespräch und der Untersuchung gab der ausländische Automobilhersteller bekannt, die gesetzlichen und industriellen Anforderungen Chinas zu unterstützen und ein Rechenzentrum in China zu errichten, um die Datenspeicherung zu lokalisieren.

Fall 2: Ein ausländischer Onlineservice-Betreiber wurde von der CAC wegen der illegalen und unrechtmäßigen Sammlung und Nutzung persönlicher Daten angezeigt.

Kürzlich gingen bei der CAC neben anderen Verstößen gegen die Cybersicherheit auch Beschwerden über die illegale Erfassung personenbezogener Daten durch mobile Anwendungen (App) ein. Nach Angaben der CAC haben in diesem Jahr bereits über 105 Apps illegal personenbezogene Daten gesammelt und verwendet, darunter auch ein großer ausländischer Onlinedienstleister. Die CAC bemängelte, dass der ausländische Onlineservice-Betreiber gegen Gesetze verstieß, indem er persönliche Informationen sammelte, die für die Dienste, die er seinen Nutzern anbot, nicht von Relevanz waren. Die CAC forderte, dass der betreffende Onlinebetreiber als Konsequenz auf die festgestellten Verstöße diese innerhalb von 15 Werktagen nach der CAC-Ankündigung beseitigen solle, und wies den Onlinebetreiber auf die laut Gesetz zu verhängenden Sanktionen

hin, die bei Nichteinhaltung der vorgegebenen Frist erfolgen würden.

Fall 3: Ein ausländisches Elektronikunternehmen wurde von den Aufsichtsbehörden wegen CSL-Verstößen bei der Datenlokalisierung untersucht.

Die chinesischen Aufsichtsbehörden wiesen das ausländische Elektronikunternehmen mit Berufung auf das CSL darauf hin, dass alle Unternehmen sämtliche in China gesammelten personenbezogenen Informationen und Daten innerhalb von China speichern müssen. Es wurde speziell auf die persönlichen Daten chinesischer Staatsbürger, die das Unternehmen in seinem Cloud-Speichersystem gesammelt hatte, Bezug genommen.

Datenlokalisierung als Compliance-Anforderung

Dieses gab sich kompromissbereit und kündigte an, ein komplett neues, von einem chinesischen Unternehmen verwaltetes Rechenzentrum in China aufzubauen und die jeweiligen Cloud-Daten der chinesischen Kunden dorthin zu verlagern.

Unternehmen können davon ausgehen, dass sich China mit dem PIPL- und DSL-Entwurf in diesem Jahr teilweise an dem Weg der Europäischen Union orientiert, ein Rechtssystem für Cybersicherheit und Datenschutz zur Regulierung des Cyberspace zu entwickeln. Es empfiehlt sich, die neuesten Entwicklungen des chinesischen Rechtssystems in dieser Hinsicht im Auge zu behalten, um entsprechende Maßnahmen ergreifen zu können.

Wie die drei Fälle zeigen, ist die Datenlokalisierung gemäß CSL wahrscheinlich die wichtigste Compliance-Konformitätsanforderung für ausländische Unternehmen. Dem CSL zufolge müssen Netzbetreiber, die in die Kategorie der CII-Betreiber (Critical Information Infrastructure) fallen, personenbezogene Daten und wichtige Daten, die in China gesammelt oder generiert wurden, auch in China speichern.

Ein grenzüberschreitender Datentransfer außerhalb Chinas ist nur dann gestattet, wenn er auf der Grundlage geschäftlicher Notwendigkeit erfolgt ist und die Cybersicherheitsprüfung bestanden hat – es sei denn, in anderen geltenden Gesetzen und Vorschriften ist etwas anderes vorgesehen. Große internationale Unternehmen haben angekündigt, die Verpflichtungen aufgrund der Datenlokalisierungsanforderungen des CSL wahrzunehmen.

Autoren

Hui Zhao ist Partner im Frankfurter Büro der internationalen Rechtsanwaltskanzlei King & Wood Mallesons (KWM), die an 29 Standorten weltweit vertreten ist.
hui.zhao@eu.kwm.com

Pan Zhenhua (Jeff) ist Partner im Büro Beijing von KWM.
Panzhenhua@cn.kwm.com

www.kwm.com



Digitale Plattform „VR International“: Mehrwert für Ihre internationalen Geschäfte

Die App „VR International“, die das monatlich erscheinende Fachmagazin ergänzt, können Sie sich kostenlos in den App Stores (Android und iOS) herunterladen.



IMPRESSUM

Herausgeber: DZ BANK AG, Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Redaktion: MBI Martin Brückner Infosource GmbH & Co. KG
Rudolfstr. 22-24, 60327 Frankfurt am Main
Objektleitung: Andreas Köller, DG VERLAG, E-Mail: akoeller@dgverlag.de
Verlag: Deutscher Genossenschafts-Verlag eG
Vertreten durch den Vorstand:
Peter Erlebach (Vorsitzender), Marco Rummer
Leipziger Str. 35, 65191 Wiesbaden

Druck und Versand: Görres-Druckerei und Verlag GmbH, Niederbieberer Str. 124, 56567 Neuwied
Bildnachweis: Shutterstock, Tarter Kinsky & Drogin LLP, DZ BANK AG, NEUSSEL MARTIN, Art Babych / Shutterstock.com
Nachdruck – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung des Deutschen Genossenschafts-Verlages eG zulässig.
ISSN 2195-206X
VR International erscheint monatlich und ist bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich.
Redaktionsschluss ist jeweils vier Wochen vor Erscheinungstermin.
Für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr.