

Unternehmensführung in China

Peh-Wen Lin, Rechtsanwältin in Hannover

No 249 – 08/2007

Durch die schrittweise Öffnung ihrer Märkte ist die Volksrepublik China zu einem der interessantesten Wirtschaftsumfelder für ausländische Investoren aus aller Welt geworden. Ausländische Investoren können direkt oder auf anderem Wege in China investieren. Zu den direkten Investitionen gehört insbesondere die Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft.

Bislang konnten in China ausländische Investoren grundsätzlich nur Unternehmen in Form einer Kapitalgesellschaft, also Gesellschaften mit beschränkter Haftung oder Aktiengesellschaften, gründen.

In Zukunft wird die Gründung einer Personengesellschaft nicht nur den Chinesen, sondern auch den ausländischen Investoren gestattet. Das sieht das neue Personengesellschaftsgesetz vor, das am 01. Juni 2007 in Kraft getreten ist. Die Darstellung im Folgenden konzentriert sich allerdings auf die herkömmlichen Kapitalgesellschaften.

Rechtsformen

Folgende Rechtsformen kommen für ausländische Investoren in Betracht: Equity Joint Ventures, Contractual Joint Ventures, Wholly foreign-owned Enterprises, Foreign-funded share-Holding Companies und Partnership Enterprises.

Equity Joint Ventures (EJV)

Ein Joint Venture ist ein Gemeinschaftsunternehmen und besteht aus zwei oder mehrere Unternehmen, deren Ziel es ist, das mit dem Eintritt in neue Märkte verbundene Risiko und Kapital zu teilen. Ein EJV ist also ein auf Kapitalbeteiligung basierendes Gemeinschaftsunternehmen. Nach dem chinesischen Recht muss der ausländische Kapitalanteil mindestens 25 Prozent betragen. Ein EJV muss in Form einer GmbH gegründet werden, wobei der chinesische Partner eine juristische Person sein muss. Noch besteht für die chinesischen natürlichen Personen nicht die Möglichkeit, mit ausländischen Investoren ein solches Unternehmen zu gründen.

In vielen Wirtschaftsbranchen, wie etwa der Telekommunikations- oder der Automobilebranche ist die Bildung eines Gemeinschaftsunternehmens zwingend vorgeschrieben. Vielfach ist auch die Mehrheitsbeteiligung des chinesischen Partners erforderlich.

Contractual Joint Ventures (CJV)

Ein CJV ist ein rein vertragliches Gemeinschaftsunternehmen und wird auch als Cooperative Joint Venture bezeichnet. Der chinesische Partner muss ebenfalls eine juristische Person sein. Im Gegensatz zum EJV muss ein CJV jedoch keine Rechtspersönlichkeit besitzen. Die Bildung eines CJV bietet daher ein flexibleres Maß an Zusammenarbeit zwischen dem chinesischen und ausländischen Partner.

In technologie- und kapitalintensiven Branchen sowie im Bau- und Infrastrukturbereich werden CJV von den chinesischen Behörden bevorzugt behandelt und grundsätzlich genehmigt.

Wholly Foreign-owned Enterprises (WFOE)

WFOE ist eine Gesellschaft mit ausschließlich ausländischer Beteiligung, also eine 100%-ige Tochter des ausländischen Unternehmens. In China wird eine solche Gesellschaft regelmäßig in Form einer GmbH gegründet. Mit Zustimmung der zuständigen Behörde kann aber auch eine AG gegründet werden.

Foreign-funded share-Holding Companies

Nunmehr können ausländische Investoren auch mit einer chinesischen juristischen Person eine AG gründen. Der ausländische Anteil muss wiederum mehr als 25 Prozent betragen. Die bereits gegründeten GmbHs mit ausländischer Beteiligung können auf einen entsprechenden Antrag hin in eine Aktiengesellschaft umgewandelt werden. Wegen der strengen Gründungsvoraussetzungen hat diese Rechtsform in der Praxis allerdings nur eine untergeordnete Bedeutung.

Partnership Enterprises

Durch das neu in Kraft getretene Personengesellschaftsgesetz haben sich grundlegende Änderungen ergeben. Im Gegensatz zu dem früheren Personengesellschaftsgesetz wird in Zukunft auch die Gründung einer Personengesellschaft durch ausländische Investoren ausdrücklich zugelassen. Nach dem neuen Gesetz dürfen nicht nur natürliche Personen, sondern auch juristische Personen eine Personengesellschaft gründen.

Gründungsverfahren

Ausländisch investierte Unternehmen müssen von den zuständigen Behörden genehmigt und registriert werden. Erst nach der Genehmigung und Registrierung erlangen sie den Status einer juristischen Per-

son. Das Genehmigungsverfahren ist vierstufig gegliedert:

In der ersten Stufe muss ein ausländischer Investor, der ein Joint Venture gründen will, zunächst mit seinem chinesischen Partner einen sog. Letter of Intent abschließen. Das allerdings gilt nicht für die Gründung einer Gesellschaft mit ausschließlich ausländischer Beteiligung.

Ein Letter of Intent ist rechtlich nicht bindend. Danach muss ein Projektvorschlag (project proposal) erstellt und zur vorläufigen Genehmigung bei der zuständigen Behörde eingereicht werden.

In zweiter Stufe muss der Name der zu gründenden Gesellschaft von der Behörde genehmigt und registriert werden. Der Firmenname darf im Nachhinein nicht ohne Genehmigung der Behörde geändert werden.

In der dritten Stufe muss eine Machbarkeitsstudie (Feasibility study) erstellt und der Behörde zur Genehmigung vorgelegt werden. Im eigenen Interesse sollten die Investoren alle erforderlichen Daten zusammentragen und eine realistische und ausreichend detaillierte Planungsgrundlage schaffen.

In der vierten Stufe müssen schließlich sämtliche Vertragsdokumente einereicht und genehmigt werden.

Die Genehmigungskompetenz bei einer Investitionssumme von mehr als 100 Millionen US-Dollar obliegt dem Staatsrat. Für die Genehmigung von Investitionsvorhaben zwischen 30 und 100 Millionen US-Dollar ist das Wirtschaftsministerium (Ministry of Commerce) zuständig. Für Projekte unterhalb von 30 Millionen US-Dollar sind dann die Provinz- und Stadtbehörden zuständig, die Commission of Foreign Trade and Economic Cooperation (COFTEC) oder - in größeren Städten - die Foreign Investment Commission (FIC). Das Verfahren wird abgeschlossen mit der Ausstellung eines Genehmigungsdokuments und der Registrierung bei der State Administration of Industry and Commerce, die auch die Business License ausstellt.

Kapitalanforderungen

Nach dem neuen Gesellschaftsgesetz der VR China beträgt das Mindestkapital einer GmbH 30.000 RMB (was nach derzeitigem Stand in etwa 2.860 EUR entspricht). Das Mindestkapital einer AG beträgt 5 Millionen RMB (ca. 475.000 EUR). Die örtlichen Genehmigungsbehörden verlangen jedoch von den Produktionsunternehmen mit ausländischer Beteiligung ein registriertes Kapital von mindestens 200.000 US-Dollar. Die Höhe des Mindeststammkapitals variiert dann noch mal je nach Standort.

Die Kapitaleinbringung kann in Bar- oder Sachmitteln erfolgen, wie z. B. Anlagevermögen (Grundstücksrechte, Gebäude, Anlagen, Maschinen) oder Immaterialgüterrechten (wie Patente, Marken, Urheberrechte, Technologien und Know-how). Allerdings muss die Bareinlage mehr als 30 Prozent des registrierten Kapitals betragen. Im Verhältnis zum registrierten Gesamtkapital darf der Anteil Immateriellen Vermögens die Obergrenze von 20 Prozent nicht überschreiten. Die Kapitaleinbringung muss innerhalb der gesetzlich bestimmten Frist erfolgen und durch einen Wirtschaftsprüfer bestätigt werden.

Soft Skills- der kulturelle Hintergrund

Für Europäer stellt sich China trotz des immensen wirtschaftlichen Aufschwungs und einer fortschreitenden Öffnung hin zu westlichen Wirtschaftsstandards nach wie vor als sehr fremd dar. Neben den ohnehin bestehenden bürokratischen Hürden erschweren daher auch die kulturellen Unterschiede das Gründungsvorhaben ausländischer Investoren. Im Folgenden werden deshalb mögliche Schwierigkeiten, die ein ausländischer Investor bei der Gründung einer Tochtergesellschaft in China erleben kann, aufgezeigt. Auch werden Lösungswege geschildert, die sich in der Praxis bereits bewährt haben.

Partnersuche

Ein für den weiteren Geschäftsverlauf ganz entscheidender Faktor ist die Wahl des geeigneten Partners, insbesondere bei der Gründung eines Joint Ventures.

Bei ihrer Suche wenden sich ausländische Investoren häufig an die entsprechenden Auslandshandelskammern in Beijing, Shanghai und Guangzhou oder an die Auslandsrepräsentanzen der Bundesländer. So hat das niedersächsische Ministerium nach den Repräsentanzen in Warschau, Moskau und dem Business Center in Atlanta auch in Shanghai zum 1. November 2006 eine Repräsentanz errichtet.

Bei der Partnersuche behilflich sind auch eine Reihe von privaten Vermittlungsfirmen. Diese unterhalten Datenbanken, in denen die chinesischen Unternehmen, die mit einem ausländischen Investor zusammen ein Joint Venture gründen wollen, gespeichert sind. Die Herkunft der Daten ist jedoch nicht immer gesichert, da diese oftmals ohne vorherige Prüfung weitergegeben werden. Die für den ausländischen Investor so maßgeblichen Informationen wie etwa eine möglicherweise bereits bestehende Kooperation mit einem Wettbewerber können den Daten nicht entnommen werden. Viele ausländische Investoren beklagten sich zudem häufig über die Neigung der chinesischen Geschäftspartner, bei Fragen der Behördenkontakte und anderen Beziehungs- bzw. Vertriebsnetzwerke zu übertreiben.

Es ist daher in jedem Fall nicht ratsam, den bei den Vermittlungsstellen gespeicherten Daten ohne Überprüfung zu vertrauen.

Immer noch gibt es ausländische Investoren, die bereits einen der ersten chinesischen Unternehmer, den sie auf einer Fachmesse kennenlernen, als ihren Joint-Venture-Partner auswählen, aus der Befürchtung heraus, keinen weiteren finden zu können. Solche voreilige Entscheidungen sind ebenfalls nicht ratsam. Denn viele wichtige Informationen, wie z. B. die Gestaltung des Unternehmens vom chinesischen Partner, insbesondere die Firmenregistrierung, die Höhe des Stammkapitals, das Anteilsverhältnis, sowie die Gewinne und Verluste des Unternehmens, sind noch unbekannt. Es sollte daher erst nach der genauen Überprüfung die Entscheidung getroffen werden.

Auch mit dem früheren (chinesischen) Geschäftspartner, also mit dem die ausländischen Investoren bereits erfolgreich Import- oder Exportgeschäfte gemacht haben, ein Joint Venture zu gründen, ist nicht unbedingt eine gute Idee. Denn ein früher sehr zuverlässiger Lieferant kann durch die Expansion des

Geschäfts, etwa durch die gemeinsame Produktion und Vertriebe schnell überfordert sein.

Die ausländischen Investoren sollten vor der Suche nach einem geeigneten Partner die Merkmale bzw. die Eigenschaften des zukünftigen Partners festlegen und dann gezielt danach suchen. Die Partnerkandidaten sollten sich die ausländischen Investoren nur von unabhängigen Anbietern empfehlen lassen, um nicht an einen falschen Partner zu landen. Wichtig ist auch, die bezogenen Daten genau zu überprüfen. Die Registrierung der chinesischen Unternehmen und deren Jahresabschlüsse sind bei der zuständigen Verwaltungsbehörde zu finden. Allerdings hat nicht jeder Zugang zu diesen Unterlagen. Das Akteneinsichtsrecht wird nur bestimmten Personengruppen gewährt. Die ausländischen Investoren können aber einen am Geschäftssitz zugelassenen Anwalt beauftragen, in die wichtige Dokumente einzusehen und Kopie zu machen.

Kommunikationsprobleme

Nachdem ein geeigneter Partner gefunden wurde, geht der ausländische Investor in den nächsten Schritt, nämlich mit dem potenziellen Partner zu verhandeln.

Als Kommunikationsprobleme könnte man an Sprachen denken. Mittlerweile ist dies jedoch kein Problem mehr. Zwar nur wenige ausländische bzw. deutsche Investoren können chinesisch sprechen. Und die deutsche Sprache ist auch nicht geläufig in China. Aber immer mehr chinesische Hochschulabsolventen beherrschen die englische Sprache. Die Fremdsprachkenntnisse sind deutlich verbessert worden. Daher werden bei der Verhandlung meistens Dolmetscher und Übersetzer eingeschaltet. Ein guter Dolmetscher und Übersetzer ist aber mehr als nur Kommunikationsmittel, sondern dient auch als Verhandlungsschachzug. Er kann Reaktion und Probleme der anderen Verhandlungspartei eher entdecken. Daher sollte ein guter Dolmetscher und Übersetzer nicht nur die Fremdsprache beherrschen, sondern auch Fachkenntnisse, insbesondere kaufmännische und Branchenkenntnisse besitzen.

Die Kommunikationsprobleme liegen mehr an den Kulturunterschieden. Viele ausländische Investoren merken z. B., dass Chinesen eine Sachkritik für personenbezogen halten. Eine sachliche Ablehnung

betrachten Chinesen meistens als Ablehnung eigener Person. Chinesen haben auch Angst vor Gesichtverlust und zwar nicht nur vor eigenem Gesichtverlust, sondern auch dem des Gesprächspartners. Um eine peinliche Situation zu vermeiden, sagen Chinesen selten direkt „nein“ und weichen häufig dem Konfliktpunkt aus. Aus der Sicht der Europäer sieht es so aus, als spielten Chinesen gerne Verdecktenspiele. Die Kulturunterschiede kann man am besten durch Rücksichtnahme überwinden. Bei der Verhandlung mit den chinesischen Partnern sollte man eine große Position „Fingerspitzengefühl“ dabei haben. Einige chinesische Besonderheiten sollten beachtet werden:

Hierarchiesystem

Zunächst sollte die Hierarchie in einem chinesischen Personenkreis nicht außer Acht gelassen werden. Vor dem Verhandlungstermin sollte man versuchen, herauszufinden, welche Personen im chinesischen Verhandlungsteam welche Positionen haben. Bei der Begrüßung sollte man demjenigen, der die höchste Stelle in ganzem Team hat, zuerst die Hand reichen. Es wäre unhöflich, die Person mit niedrigerer Position als erste zu begrüßen.

Small Talk

Chinesen fangen gerne mit einem Small Talk an. Sie fragen häufig: „Haben Sie schon zum Mittag gegessen?“ Das ist keineswegs eine Einladung zum Essen. Aus Höflichkeit erkundigen sich Chinesen bei den anderen nach deren Wohlergehen. Man sollte solchem Small Talk etwas Zeit widmen.

Politische Themen

Politische Themen sollte man bei dem ersten Kennenlernen nicht anschnitten. Die sog. Meinungsfreiheit ist heutzutage in China zwar nicht mehr so befremdlich. Chinesen sind dennoch mit eigener Kritik vorsichtig. Daher sollte von Chinesen nicht erwartet werden, dass sie Fremden gegenüber Kritik an Politik machen.

Überreichen von Unterlagen

Chinesen überreichen einem anderen ihre Visitenkarten, Unterlagen oder sonstige Sachen mit beiden Händen. Überreichen einer Sache mit nur einer Hand könnte als unhöflich angesehen werden.

Körpersprachen

Kopfnicken oder ein „Ja“ stellt bei Chinesen nicht unbedingt Zustimmung dar. Manchmal bedeutet das nur, dass sie die Worte des Gesprächspartners verstanden haben. Chinesen lehnen einen Vorschlag auch selten direkt ab, weil sie befürchten, dass ihr Gesprächspartner dies als Ablehnung seiner eigenen Person betrachtet. Wenn (aber) Chinesen plötzlich das Thema wechselt, einen anderen Vorschlag machen oder eine unmögliche Forderung stellen, bringen sie damit indirekt zum Ausdruck, dass sie mit dem Vorschlag ihres Gesprächspartners nicht einverstanden sind.

„Weise Menschen reden nur wenig“

Chinesen sind der Auffassung, dass weise Menschen ihrem Gegenüber ausführlich zuhören und lediglich zurückhaltend selbst reden. Diejenigen, die viel reden, wecken bei Chinesen den Verdacht, dass sie versuchen, ihre Unkenntnisse zu verbergen.

Behörden

Viele ausländische Unternehmen befürchten Probleme mit den chinesischen Behörden. Glücklicherweise handeln die chinesischen Behörden, jedenfalls in den hoch investierten Gebieten an der Ostküste, inzwischen durchaus gesetzeskonform. In Bereichen allerdings, in denen Behörden der Umgang mit ausländischen Investoren wenig vertraut ist, können immer noch Korruptionsprobleme oder Verfahrensverzögerungen entstehen. Somit ist auch diese Überlegung bei der Standortsuche für den ausländischen Investoren äußerst wichtig.

Mitarbersuche

Eine weitere Schwierigkeit, die ein ausländischer Investor bei der Gründung seiner Tochtergesellschaft in China haben könnte, ist das Auffinden geeigneter

Mitarbeiter. In China sind nur niedrig qualifizierte Mitarbeiter verhältnismäßig einfach zu finden.

Höher qualifizierte Fachkräfte sind hingegen nicht nur für ausländische Investoren schwer zu finden. Zwar gibt es in China mittlerweile immer mehr Hochschulabsolventen, die gut Englisch sprechen können. Hochqualifizierte Mitarbeiter, die jedoch zusätzlich mehrere Jahre Berufserfahrung vorweisen können, sind selten und daher sehr begehrt.

Vor der Suche nach geeigneten Mitarbeitern sollten sich die ausländischen Unternehmen, wie vor der Suche nach Geschäftspartnern auch, genau überlegen, welche Qualifikationen die zukünftigen Mitarbeiter haben müssen. Bei der Suche können die ausländischen Investoren dann an die Personalvermittlungsbüros wenden. Es können auch Stellenanzeigen in den Medien aufgegeben werden. Allerdings ist die Genehmigung der zuständigen Behörden zur Veröffentlichung der Anzeigen erforderlich. In der Praxis werden solche Anzeigen manchmal auch veröffentlicht, ohne eine behördliche Genehmigung vorzulegen.

Einige ausländische Unternehmen suchen ihre zukünftigen Mitarbeiter in den (chinesischen) Universitäten. Nachteil dafür ist aber, dass diese Studenten keine Berufserfahrungen haben und möglicherweise der Herausforderung der Arbeit nicht gewachsen sind. Teilweise akquirieren deutsche Unternehmen ihre Mitarbeiter bereits in Deutschland. Ideale Kandidaten sind ihrer Meinung nach die chinesischen Studenten, die in Deutschland studieren oder studiert haben. Aber auch diese Kandidaten haben keinerlei Berufserfahrung vor Ort. Ausbildungs- bzw. Weiterbildungsmaßnahmen sind daher unerlässlich.

Viele ausländische Unternehmen beklagen sich, dass die chinesischen Mitarbeiter nach der Beendigung der vom Unternehmen bezahlten Weiterbildung schnell zu unmittelbaren Konkurrenten wechseln. Um dies zu vermeiden sollten die ausländischen Unternehmen bereits bei Abschluss des Anstellungsvertrags eine vorbeugende Klausel in den Vertrag aufnehmen, nach der die Arbeitnehmer die Kosten der Weiterbildung zurückzahlen müssen, wenn sie gewisse Zeit nach der Weiterbildung kündigen. Im Gegensatz zu hiesigen Gepflogenheiten ist ein regelmäßiger Wechsel des Arbeitgebers in China üblich. Allerdings wird die Wechselfreudigkeit der chinesi-

schen Fachkräfte immer mehr zu einem Problem für Investoren. Den ausländischen Unternehmen bleibt nur die Möglichkeit, durch eine bereits zu Vertragsabschluss vereinbarte regelmäßige Anhebung der Vergütung oder in Aussicht gestellte Zusatzleistungen ihre Mitarbeiter zum langfristigen Verbleib im Unternehmen zu veranlassen.

Führung der Tochtergesellschaft in China

Nach der Gründung der Tochtergesellschaft sind Probleme mit den chinesischen Partnern - insbesondere im Rahmen von Joint Ventures - durchaus denkbar und keine Seltenheit. Einige ausländische Unternehmer haben die Erfahrung gemacht, dass der Joint Venture Partner ohne ihr Wissen und Einverständnis eine andere Firma gegründet hat, die einen dem Namen des Joint Venture stark ähnelnden Firmennamen trägt. Auch gibt es Fälle, in denen der chinesische Partner nebenbei ein Produkt des Joint-Venture-Unternehmens auch in seiner eigenen Fabrik produziert und dann zu einem günstigeren Preis verkauft und/ oder entsprechend geschützte Marken unbefugt nutzt.

Durch die entsprechende Gestaltung des Joint Venture Vertrags und der Satzung können die Risiken vermindert werden. Im Rahmen der ausgehandelten Fassung des Joint-Venture-Vertrags muss in jedem Fall kontrolliert werden, ob diese mit der chinesischen Fassung, die zur Genehmigung bei den Behörden vorgelegt wird, übereinstimmt. Hinsichtlich der Markennutzung sollten dann entsprechende Vereinbarungen, insbesondere bezüglich der Dauer und der Nutzungsbedingungen sowie der Kündigungsrechte mit den chinesischen Partnern getroffen werden.

Schwierigkeiten für die ausländischen Unternehmer können sich auch in der Zusammenarbeit mit den einheimischen Mitarbeitern vor Ort ergeben. Oftmals liegt das jedoch lediglich an der Kommunikationsbarriere. Es empfiehlt sich daher, Manager mit chinesischen Sprachkenntnissen einzustellen. Anderen Asiaten, die nicht chinesisch sprechen können, mit einer leitenden Stelle zu betrauen, ist dagegen nicht sehr empfehlenswert. Diese werden von den chinesischen Mitarbeitern oftmals als ebenso fremd wie etwa europäische Manager empfunden werden.

Eins sollten die ausländischen Arbeitgeber noch beachten: Chinesischen Mitarbeiter empfinden einen „Gesichtverlust“ genau so unangenehm wie chinesische Verhandlungspartner. Daher sollte man einen chinesischen Mitarbeiter nicht vor seinen Kollegen härter kritisieren oder gar bloß stellen. Aus Sicht der Chinesen ist das unverzeihlich.

Unerlaubte Handlungen von Mitarbeitern gegen das eigene Unternehmen stellen für ausländische Unternehmen ein weiteres Problem dar. Unbefugter Zugriff auf Firmenstempel, Veruntreuung von Firmengeldern oder Beiseiteschaffen von Firmenprodukten sind keine Seltenheit. Eine Strafanzeige zu erstatten oder ein polizeiliches Ermittlungsverfahren gegen den untreuen Mitarbeiter einleiten zu lassen, könnte aber dem Ruf des Unternehmens schaden. Es empfiehlt sich daher, die untreuen Mitarbeiter unter Androhung möglicher Strafverfolgungsmaßnahmen dazu zu bewegen, den begangenen Schaden zu ersetzen. Auch sollte bereits im Vorfeld im Anstellungsvertrag eine weitgehende Haftung des Arbeitnehmers für vorsätzliche Schädigungen festgelegt werden.

Fazit

Zusammenfassend ist festzustellen, dass ausländische Investoren nur Erfolg mit der Gründung bzw. Führung ihres Tochterunternehmens in China haben können, wenn sie sowohl die rechtlichen als auch die kulturellen Gesichtspunkte berücksichtigen. Die Beratung durch Experten mit Erfahrung vor Ort und Bezug zum Land ist daher unabdingbar.

* * *

HERFURTH & PARTNER
RECHT INTERNATIONAL

Mittelständische und größere Unternehmen stehen im Zentrum der Arbeit von Herfurth & Partner. Die Kanzlei sieht es als ihre Aufgabe, Unternehmen im Inland und im Ausland zu unterstützen: in der Unternehmensstruktur, bei der Finanzierung, in Fragen von Betrieb und Haftung, Marketing und Werbung, Personal, Steuern und Vermögen. Dabei bildet das internationale Geschäft einen besonderen Schwerpunkt.

Das Büro in Hannover umfaßt deutsche und ausländische Juristen; sie verfügen über Erfahrungen aus Unternehmen und wirtschaftsrechtlichen Kanzleien in Europa, den USA und Asien. Internationale Vorhaben können daher schnell und effizient betrieben werden. Darüber hinaus stehen mit der ALLIURIS GROUP europaweit knapp 250 Wirtschaftsanwälte in 15 Ländern zur Verfügung (www.alliuris.org) In den wichtigen Märkten der Welt arbeitet Herfurth & Partner - häufig bereits seit vielen Jahren - mit bewährten Partnern zusammen, vor allem in Nordamerika und Südamerika, in Nahost, in Asien und im Pazifik-Raum.

Die Kanzlei ist seit 1988/ 1990 Herausgeber der CASTON Informationsdienste zu Recht & Wirtschaft International; sie dienen der rechtzeitigen Orientierung der Unternehmen über aktuelle Entwicklungen. CASTON gibt die Dienste im Internet heraus, aber auch in Zusammenarbeit mit Banken, Kammern, Verbänden und staatlichen Einrichtungen (www.caston.info).

Mit dem EuroCash System zum internationalen Forderungsmanagement, insbesondere Clearing und Inkasso, unterstützt Herfurth & Partner die Aktivitäten der Unternehmen in Europa und weltweit (www.eurocash.de).

Herfurth & Partner wurde 1990 gegründet und ist als Gesellschaft bürgerlichen Rechts organisiert. Weitere Informationen über die Kanzlei und ihre Arbeit sind im Internet bereitgestellt (www.herfurth.de).

* * *

CASTON.INFO
LAW AND BUSINESS INFORMATION

Tägliche Informationen zu Recht und Wirtschaft international liefert caston.info, der Newsdienst von Caston im Internet.

Die Bandbreite der Informationen reicht vom Arbeitsrecht und Steuerrecht in Deutschland bis zu den Investitionsbedingungen in China.

Täglich wertet ein erfahrenes internationales Team von Juristen aktuelle Themen aus zahlreichen Quellen aus und publiziert diese im Internet.

Die Redaktion veröffentlicht aber auch eigene Beiträge aus der internationalen Beratungspraxis der Autoren oder von weltweiten Korrespondenten.

Die Caston Redaktion arbeitet aber mit anderen Fachdiensten zusammen, etwa den volkswirtschaftlichen Abteilungen von Banken, der BfAI, den Industrie- und Handelskammern und anderen Fachinstitutionen.

Herausgeber des Dienstes ist HERFURTH & PARTNER, Rechtsanwaltssozietät in Hannover und Partner der ALLIURIS GROUP.

Der Bestand der Publikationen wächst ständig an. Inzwischen stehen über 6.500 eigene Beiträge für die Leser zur Verfügung. Diese veröffentlichten Informationen sind kostenfreie Kurzmeldungen. Kompakte Fachaufsätze sind kostenpflichtig.

Unter DailyNews findet der Leser die Beiträge der letzten zehn Tage zu allen Themenbereichen in historischer Reihenfolge. Er erhält damit eine schnelle Übersicht über die aktuelle Entwicklung.

* * *

caston.info

Mehrere tausend Beiträge zu Recht & Wirtschaft International finden Sie kostenfrei im Internet bei caston.info. Dort können Sie nach Schlagwort und Sachgebieten recherchieren.

Unsere Titelliste erhalten Sie auch per Fax.

HERAUSGEBER

HERFURTH & PARTNER,
Rechtsanwälte GBR - German & International Lawyers
Luisenstr. 5, D-30159 Hannover
Fon 0511-30756-0 Fax 0511-30756-10
Mail info@herfurth.de, Web www.herfurth.de
Hannover · Göttingen · Brüssel · München
Member of the ALLIURIS GROUP, Brussels

REDAKTION / HANNOVER

Redaktion: Ulrich Herfurth, Rechtsanwalt, zugelassen in Hannover und Brüssel (verantw.), Sibyll Hollunder-Reese, M.B.L., Rechtsanwältin (D); Philipp Neddermeyer, Rechtsanwalt (D),

unter Mitarbeit von Kenneth S. Kilimnik, LL.M., M.IUR., Attorney at Law (USA); Angelika Herfurth, Rechtsanwältin (D); Jens-Uwe Heuer, Rechtsanwalt (D); Dr. jur. Konstadinos Massuras, Rechtsanwalt (D) und Dikigoros (GR); Thomas Gabriel, Rechtsanwalt (D); Carlota Simó del Cerro, LL.M., Abogada (ES); JUDr. Yvona Rámpáková, Juristin (CR); Egbert Dittmar, Rechtsanwalt (D); Metin Demirkaya, Rechtsanwalt (D); Dr. Jona Aravind Dohrmann, Rechtsanwalt (D); Marc-André Delp, M.L.E., Rechtsanwalt (D); Anja Nickel, Rechtsanwältin (D); Tatiana Getman, Rechtsanwältin (D); Reinald Koch, Rechtsanwalt (D); Monika Sekara, Rechtsanwältin (D); Kornelia Winnicka, Rechtsanwältin (D); Dr. jur. Wolf Christian Böttcher, Rechtsanwalt (D); Rosa Velarde, Abogada (PER); Adeline Maler Berger, Advocate and Solicitor (GB/ SG), Peh-Wen Lin, Rechtsanwältin (D).

KORRESPONDENTEN / AUSLAND

u.a. Amsterdam, Athen, Barcelona, Brüssel, Budapest, Bukarest, Helsinki, Kiew, Kopenhagen, Lissabon, London, Luxemburg, Mailand, Madrid, Oslo, Paris, Prag, Stockholm, Warschau, Wien, Zürich, New York, Moskau, Peking, Tokio, Bombay, Bangkok, Singapur, Sydney.

VERLAG

CASTON GmbH, Law & Business Information
Luisenstr. 5, D-30159 Hannover,
Fon 0511 - 30756-50, Fax 0511 - 30756-60
Mail info@caston.info; Web www.caston.info

Alle Angaben erfolgen nach bestem Wissen; die Haftung ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Wiedergabe, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Herausgeber.