

Technologietransfer nach China: Leitfaden für Unternehmen

Zielsetzung

China ist für österreichische Unternehmen einer der wichtigsten Wachstumsmärkte weltweit. Gleichwohl berichten viele Firmen davon, wie schwierig es ist, beim Engagement in China die eigene Technologie zu schützen. Diese Broschüre soll Mitarbeitern österreichischer Unternehmen praktische Hinweise für den sensiblen Umgang mit der eigenen Technologie an die Hand geben.

Hintergrund

Österreichische Unternehmen haben ein großes Interesse an einer langfristigen Partnerschaft mit China. Es besteht die Bereitschaft, modernste Technologie auf dem chinesischen Markt einzusetzen und in die chinesischen Niederlassungen österreichischer Firmen und der Joint-Venture-Partner zu übertragen.

Wissenstransfer kann aber nur dann Grundlage eines Geschäfts sein, wenn er freiwillig geschieht. Europäische Unternehmen leiden verstärkt unter dem politischen Druck der chinesischen Regierung, die durch Gesetze, Auflagen und Regelungen ausländische Unternehmen zur Übertragung von Technologie zwingen möchte, z. B.:

Joint-Venture-Zwang

In einigen Branchen, wie im Automobil- oder im Schienenfahrzeugbau, sind ausländische Unternehmen gezwungen, Gemeinschaftsunternehmen mit chinesischen Unternehmen einzugehen, die zwangsläufig Einblick in die ausländischen Technologien erhalten. Teilweise kann der Partner nicht frei gewählt werden.

Öffentliche Aufträge

Um sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen zu können, müssen ausländische Unternehmen einen extrem hohen Grad an lokaler Fertigung – teilweise bis zu 80 Prozent – zusichern. Leistungen durch ausländische Tochterunternehmen in China werden häufig nicht als lokale Fertigung anerkannt. Stattdessen sollen die ausländischen Firmen mit einem chinesischen Generalunternehmer arbeiten, an den die Technologien komplett übertragen werden müssen.

Design-Institute

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

Zertifizierungsverfahren

Für viele Produkte besteht eine Zertifizierungspflicht durch chinesische Zertifizierungsstellen. Damit sind detaillierte Produktprüfungen nach Normen und regelmäßige Inspektionen der Fertigungsstätten verbunden. Nicht immer scheinen die dabei durch Prüfer und Inspektoren gestellten Fragen nach technischen Produktdetails zum Nachweis der Normeinhaltung notwendig, so dass die Gefahr

eines nicht gerechtfertigten Wissenstransfers mit kaum kontrollierbarer Weitergabe besteht.

Neben konkreten Regelungen zum Technologietransfer ist es oft die Marktmacht Chinas, die zur Übertragung führt - etwa wenn das Unternehmen den Auftrag erhält, das den meisten Wissenstransfer zusagt.

Es besteht die Vermutung, dass die chinesische Regierung einzelne Branchen gezielt identifiziert, in denen 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. Anders als bei Fällen der Verletzung geistiger Eigentumsrechte ist der so erzwungene Technologietransfer faktisch legal.

Herausforderung für die österreichische Wirtschaft

Für die Wirtschaft stellt dieses Vorgehen ein Risiko dar. Österreichs Wettbewerbsvorteil ist seine Innovationskraft. Diese gilt es zu stärken, nicht kostenlos abzugeben. Die Verbindung von Zwang zum Technologietransfer mit dem Aufbau einer schlagkräftigen eigenen Forschung kann schneller als gedacht dazu führen, dass China künftig selber zum Technologieführer aufsteigt. Ehemalige chinesische Partner österreichischer Firmen treten bereits heute innerhalb Chinas und auf Drittmärkten als Wettbewerber auf.

Es wird von der österreichischen Wirtschaftspolitik versucht, Lösungen für die im Zusammenhang mit Technologietransfer entstehenden Probleme zu finden. Es gibt zwei Ansatzpunkte hierfür: Die Unternehmensebene und die politische Ebene. Dieser Leitfaden zielt auf die Unternehmensebene. Alle Ratschläge stammen von europäischen Unternehmen, die in China tätig sind.

Handlungsmöglichkeiten für Unternehmen

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.
- 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 sollten 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 Österreich behalten. Keine unternehmensinternen 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.
- Pflichtzertifizierungen: Nicht jede Frage nach technischen Produktdetails, die das ureigene Firmen-Know-how betreffen, ungeprüft beantworten. Klären, ob sie zum Nachweis der Normeinhaltung nötig ist und gegebenenfalls mit der Zertifizierungsstelle darüber verhandeln.
- Werksinspektionen: In der Regel lässt sich erreichen, dass Werksinspektionen zu Pflichtzertifizierungen von einem deutschen oder anderem vertrauten Zertifizierer im chinesischen Auftrag durchgeführt werden. Hierzu frühzeitig in Absprache mit dem gewünschten Dienstleister einen Antrag bei der chinesischen Zertifizierungsstelle stellen.

Eigentumsverhältnisse optimieren

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

Mitarbeiter einbeziehen

- Aufstellung strenger Regeln innerhalb des Unternehmens.
- Ingenieure tauschen sich untereinander gern aus. Sie müssen für Fragen des Technologieschutzes sensibilisiert werden.
- 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 österreichischer 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.
- Know-how-Vergabe auf eine saubere rechtliche Grundlage stellen: Nutzung des Deutsch-Chinesischen Standardvertrags für Know-how und Patentlizenzen (Bezugsquelle über die Bundesagentur der dt. Außenwirtschaft | www.bfai.de).
- Bei Technologietransfer unbedingt Geheimhaltungsvereinbarung (Non-Disclosure-Agreement) abschließen.
- 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.
- Mit China-erfahrenen Anwälte zusammenarbeiten.
- Regeln des WTO-Abkommens zum Schutz geistigen Eigentums (TRIPS) einfordern.

Kontakte

Austria Wirtschaftsservice
Ungargasse 37, 1030 Wien
www.awsg.at/jpp

Außenhandelsstelle Peking | Austrian Embassy - Commercial Section
Suite 2280 Beijing Sunflower Tower, No. 37 Maizidian Street Chaoyang District, Beijing 10002
<http://wko.at/awo/cn>; <http://advantageaustria.org/cn>

Bundesagentur der dt. Aussenwirtschaft
www.bfai.de