

Im Schlusskapitel (223–236) geht *Böttcher* der Ausgangsfrage nach und konstatiert ein Spannungsverhältnis zwischen der bestehenden Konstitutionalisierung des Investitionsschutzrechts und den neuen Ansätzen einer Dekonstitutionalisierung, das durch eine Reform und Verbesserung des bisherigen Systems aufgelöst werden könnte. Dazu diskutiert sie verschiedene Vorschläge, die vom Abschluss neuartiger ausgewogener Investitionsschutzabkommen nach dem Vorbild des IISD-Modellabkommens¹⁴ und der Aufnahme besonderer Schutzklauseln zugunsten des Gaststaates bis zu Veränderungen des ICSID-Systems durch Einführung einer Berufungsinstanz oder die Errichtung eines internationalen Investitionsgerichtshofs reichen. In diesem Zusammenhang hätte es nahegelegen, auf die aktuelle Diskussion in Europa anlässlich des geplanten Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA (TTIP) einzugehen, wo diese Problematik heute in gleicher Weise die Gemüter bewegt wie zuvor in Lateinamerika.¹⁵ *Böttcher* hat sich aber die Sicht darauf verbaut, wenn sie beiläufig davon ausgeht, dass das TTIP im Gegensatz zu anderen internationalen Verträgen „keine Schiedsklausel enthalten soll“ und deshalb zur Thematik nichts beiträgt (52 Fn. 112). Offenbar ist die in aller Öffentlichkeit geführte Diskussion an ihr vorbeigegangen, obwohl sie aufgrund ihrer Arbeit dafür besonders sensibilisiert sein müsste.

Hamburg

JÜRGEN SAMTLEBEN

Chinesische Outbound-Investitionen in Deutschland. Rechtlicher Rahmen, Fälle und Analysen. Hrsg. von *Yuanshi Bu*. – Tübingen: Mohr Siebeck 2014. XIII, 355 S.

I. Seit 2000 verfolgt die chinesische Regierung eine sogenannte „Going-Out-Strategie“, durch welche die bis dahin auf die Anziehung ausländischer Investoren nach China abzielende Öffnungspolitik – die „Bringing-In-Strategie“ – ergänzt werden sollte. Mit dieser neuen Strategie werden chinesische Unternehmen ermutigt, eine Kundenbasis und Prestige im chinesischen Ausland aufzubauen und dort Märkte für weiteres Wachstum zu suchen. Das Potential an Auslandsinvestitionen aus China wird dabei angesichts der Tatsache, dass diese trotz der Stellung des Landes als zweitgrößte Wirtschaftsmacht nur 2,3% am globalen Bestand ausmachen (S. 5), begründet als hoch eingeschätzt.

II. Vor diesem Hintergrund will das zu besprechende Buch am Beispiel Deutschlands die Frage beleuchten, inwiefern Vorhaben chinesischer Investoren mit politischem Misstrauen und kulturellen Unterschieden konfrontiert sind, die sich rechtlich teilweise durch politisch gesteuerte Kontrollverfahren in den

¹⁴ International Institute for Sustainable Development, Model International Agreement on Investment for Sustainable Development (2005).

¹⁵ Siehe dazu den Beitrag von *Jan Kleinheisterkamp*, Who is Afraid of Investor-State Arbitration? (June 2014), LSE Law: Policy Briefing Paper No. 4, abrufbar unter <<http://ssrn.com/abstract=2483775>>. Vgl. auch den oben in Fn. 8 genannten Tagungsbericht von *Wiegandt*, SchiedsVZ 2015, 138 ff.; ferner *Johannes Trappe*, Schiedsgericht und TTIP – ein Bericht, ebd. 235 ff.; differenzierend *Joachim Karl*, Investor – Gaststaat – Streitschlichtung – ein Auslaufmodell?, RIW 2015, 41 ff.

Zielländern ausdrücken. Da chinesische Auslandsinvestitionen jedoch auch in China durch engmaschige und vielschichtige Genehmigungsmechanismen erschwert werden, geht das von *Yuanshi Bu*, Professorin für ostasiatisches Wirtschaftsrecht an der Universität Freiburg, herausgegebene Buch in einem ersten Teil zunächst auf diese chinesischen Outbound-Kontrollen ein. In einem zweiten Teil werden dann einzelne Problemschwerpunkte im deutschen und chinesischen Recht aufgezeigt. Das Buch schließt mit drei Fallstudien.

1. Einleitend zeigt *Bu* die Entwicklung der Regulierung von Auslandsinvestitionen chinesischer Unternehmen auf, die sie bis zu den Anfängen der Öffnungspolitik in 1979 zurückverfolgt. Sie stellt hierbei eine Liberalisierung insbesondere durch Reformen in den Jahren 2004 und 2014 fest (8ff.), verschweigt jedoch auch nicht, dass es noch immer Defizite insbesondere bei der Koordination zwischen den chinesischen Behörden im Hinblick auf weiterhin bestehende Genehmigungsvorbehalte gibt (13f.).

2. Im folgenden Beitrag stellen *Hui Zheng* und (*Andy*) *Qi Ge* auf Englisch das Genehmigungsverfahren für chinesische Auslandsinvestitionen vor. Hierbei gehen sie auf die verschiedenen Staatsorgane ein, die die mehrschichtigen Regelungen für das Verfahren erlassen haben: Im Mittelpunkt stehen dabei der Staatsrat und die Staatliche Kommission für Entwicklung und Reform, die aus der ehemaligen Staatlichen Planungskommission hervorgegangen ist und maßgeblich an den bereits erwähnten Reformen in den Jahren 2004 und 2014 mitgewirkt hat (16ff.). Im Hinblick auf weitere Genehmigungsbehörden finden sich bei *Zheng* und *Ge* Ausführungen zu entsprechenden Vorschriften des Handelsministeriums (20f.), dem Staatlichen Devisenverwaltungsamt (22ff.) und der Aufsichtskommission für staatseigenes Vermögen (27ff.), die bei Auslandsinvestitionen staatseigener Unternehmen in das Verfahren einbezogen sind. Daneben spielen für bestimmte chinesische Unternehmen weitere Aufsichtsbehörden für Wertpapiere, Versicherungen und Banken eine Rolle (30ff.). Angesichts dieser Vielzahl staatlicher Akteure ist die Folgerung der Autoren nicht überraschend, dass Genehmigungsverfahren für Auslandsinvestitionen in China häufig Verzögerungen ausgesetzt sind.

3. Das Zusammenspiel dieses komplexen Genehmigungsverfahrens mit dem Prozess von Unternehmenstransaktionen in Deutschland beleuchtet anschließend *Malte J. Hiort*. Er arbeitet dementsprechend die Rolle von Genehmigungs- und Anmeldeerfordernissen insbesondere im Auktionsverfahren für große Transaktionen heraus (48f.) und untersucht, ob Nachteile, die hierdurch im Vergleich zu anderen – „westlichen“ – Wettbewerbern verursacht werden, durch im chinesischen Recht bestehende Gestaltungsmöglichkeiten ausgeglichen werden können (50ff.). Er kommt zu dem Ergebnis, dass wiederum die Reform von 2014 erhebliche Hürden beseitigt und zumindest außerhalb des Bereichs sehr großer Investitionen (bis 1 Mrd. US-Dollar) eine erhebliche Beschleunigung des Genehmigungsprozesses mit sich gebracht hat.

4. Den zweiten Teil des Buches eröffnen *Holger Adam* und *Xin Xu* mit einem Beitrag zu den Besonderheiten bei deutsch-chinesischen Vertragsverhandlungen. Sie stellen dabei die unterschiedlichen Handlungsweisen für die Bereiche Verhandlungsvorbereitung (58ff.), Verhandlungsverlauf (61ff.) und Vertragsabschluss (65f.) jeweils aus Sicht eines chinesischen und eines deutschen Verhand-

lungsteams vor. Die Autoren schöpfen dabei offensichtlich aus eigenen Erfahrungen, die sie als Rechtsanwalt bzw. Berater chinesischer Provinzregierungen machen konnten (ein Autorenverzeichnis findet sich im Buch ab S.351). Sie zeigen auf, dass die Parteien die Verhandlungsschritte und Ergebnisse unterschiedlich interpretieren und verstehen, so dass es zu einem – so die Autoren – kulturell bedingten fortlaufenden Dissens kommt. Sie raten, tatsächliche Einigkeit dadurch herzustellen, dass eine „Beziehung auf persönlicher Ebene“ begründet wird (66).

5. Im folgenden Beitrag stellen *Qun Huang* und *Simon Werthwein* außerordentlich praxisorientiert Unternehmensneugründungen in Deutschland dar. Gleich nach einer Zusammenfassung der wesentlichen Regelungen für chinesische Investoren teilen sie diese Unternehmensgründungen in drei Phasen ein: die Planungsphase mit der Wahl der am besten geeigneten Rechtsform, die Gründungsphase einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) als die in der Praxis wichtigste Rechtsform, und die Phase der Vorbereitung und Aufnahme der Geschäftstätigkeit. Dabei weisen sie zum Teil auf gesellschaftsrechtliche Unterschiede zwischen dem deutschen und chinesischen Recht hin (etwa bei der Vertretung der GmbH nach außen, S.76), was den Beitrag auch für deutsche Leser zu einem Gewinn werden lässt. Die Praxisorientierung kommt nicht zuletzt darin zum Ausdruck, dass die Autoren im Rahmen der Ausführungen zur Aufnahme der Geschäftstätigkeit auch auf die vom deutschen Recht geforderten Angaben auf Geschäftsbriefen juristischer Personen und auf Mechanismen zur Betrugsprävention im Hinblick auf chinesische Investoren eingehen, die mit dem rechtlichen Umfeld in Deutschland nicht vertraut sind (85f.).

6. Eingehender mit dem Auktionsverfahren, der Due Diligence und der Vertragsgestaltung beim Erwerb nicht börsennotierter Unternehmen unter Beteiligung chinesischer Käufer beschäftigen sich anschließend *Christian Atzler* und *Kai Schlender*. Sie zeigen Problemstellungen und Herausforderungen auf, die sich in diesem Fall bei Transaktionsverfahren in Deutschland ergeben oder diesen vorgelagert sind. Wie bereits im Beitrag von *Hiort* angedeutet, zeigen die Autoren ausführlicher Handlungsoptionen auf, die aus ihrer praktischen Erfahrung geeignet sind, Unternehmenskäufe durch Chinesen zu fördern und zu erleichtern. Hierzu fügen sie den jeweiligen Abschnitten ihres Beitrags (Auktionsverfahren, Due Diligence und Vertragsgestaltung) einen eigenen Unterabschnitt „Besonderheiten bei chinesischer Beteiligung“ (93ff., 103ff., 105ff.) an, in denen bereits auf die Fallstudien im dritten Teil des Buches Bezug genommen wird. Wichtig ist den Autoren die Feststellung, dass sowohl auf der chinesischen Erwerberseite als auch auf der deutschen Verkäuferseite ein erhöhter Bedarf besteht, dass Berater die jeweils nicht geläufigen Aspekte eines Unternehmenskaufs erläutern.

7. Der hieran anschließende Beitrag von *Laurenz Wieneke* und *Stephan Schulz* geht auf den Erwerb von in Deutschland börsennotierter Unternehmen durch chinesische Investoren ein. Ausgangspunkt ist dabei eine kurze Darstellung der fünf Transaktionen, die in den Jahren 2011 bis 2013 stattgefunden haben (110ff.). Es zeigt sich, dass es sich ausschließlich um strategische Übernahmen (ohne Beteiligung eines Finanzinvestors) handelte, die nicht als „feindlich“ zu kategorisieren waren, da sie die Unterstützung des Managements der jeweiligen

Zielgesellschaft erhielten. Entsprechend konzentrieren sich die Autoren im Folgenden auf die Strukturierungsfragen solcher Transaktionen nach deutschem Recht.

8. Mit der Motivation des Erwerbs von Unternehmen in Deutschland durch chinesische Privatunternehmen sowie mit den entsprechenden Risiken und Problemfeldern beschäftigen sich *Hui Zhao* und *Yifan Zhu*, und zwar in Bezug auf solche Unternehmen, die seit 2012 in den Bereichen Hochtechnologien, Maschinenbau, Energie, Infrastruktur, Landwirtschaft und Dienstleistungen gefördert werden (S. 142 f.). Die Autoren stellen fest, dass chinesische Privatunternehmen Investitionen zumeist ohne strategische Vorbereitungen und – „da China kein Rechtsstaat ist“ (148) – unter Einsparung einer Due Diligence oder einer Rechtsberatung und gestützt auf „Beziehungen zu einem Beamten“ vornehmen.

9. In den hierauf folgenden vier Beiträgen behandeln die Autoren verschiedene Aspekte des deutschen Rechts im Zusammenhang mit Unternehmenskäufen durch chinesische Investoren. *Katja Neumüller* stellt Börsengänge chinesischer Unternehmen in Deutschland dar (153–172), *Stefan Simon* widmet sich rechtlichen und praktischen Herausforderungen des deutschen Arbeitsrechts für chinesische Investoren (173–186), *Simon Sonnenberg* beleuchtet aufenthaltsrechtliche Problemstellungen (187–223) und das Autorentrio aus *Matthias Meyer*, *Friederike Born* und *Sophia Yang* geht auf besondere Aspekte im Zusammenhang mit Immaterialgüterrechten (225–242) ein. Dabei gelingt es den Autoren insgesamt, die wesentlichen Regelungen in knapper Form wiederzugeben, ohne auf eine Bezugnahme auf die speziell für chinesische Investoren relevanten und praktisch überaus bedeutsamen Fragen, wie etwa steuerplanerische Implikationen bei der Übernahme von technologiereichen Unternehmen (234 ff.), zu verzichten. Der Beitrag von *Simon Sonnenberg* gibt außerdem einen tiefen Einblick in die („nicht immer parallel mit der Gesetzeslage“ verlaufende, S. 189) Verwaltungspraxis von deutschen Auslandsvertretungen, lokalen Ausländerämtern, Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsförderungen.

10. Anhand konkreter Beispiele gehen *Oliver Kirschner* und *Xiaowen Ye* daraufhin der Frage nach, wie eine Integration des übernommenen deutschen Unternehmens in den chinesischen Mutterverbund gelingen kann (243 ff.). Wiederholt betonen auch diese Autoren die Bedeutung der Planung dieser Unternehmenszusammenführung bereits vor Unterzeichnung des Unternehmenskaufvertrags. Sie konstatieren allerdings ebenfalls, dass chinesische Unternehmen einer entsprechenden *Post-Merger Integration Due Diligence* nicht zuletzt wegen einer „ausgeprägten Kostensensibilität“ (246) kritisch gegenüberstünden. Sie zeigen außerdem auf, welche Möglichkeiten chinesische Investoren haben, deutsche Tochtergesellschaften in Form der GmbH oder Aktiengesellschaft zu beherrschen, stellen jedoch fest, dass hier wie bei der Planung der Integration nach dem „Vertrauensprinzip“ vorgegangen wird: Insgesamt ließen chinesische Mutterunternehmen die „Leine“ bei ihren deutschen Tochtergesellschaften recht lang (254).

11. Im vorletzten Beitrag dieses Teils des Buches widmet sich *Xuyang Huo* den Besonderheiten von Auslandsinvestitionen chinesischer staatseigener Unternehmen (255 ff.). Dies macht es erforderlich, zunächst eine Definition des Begriffs

„Staatsunternehmen“ zu geben, die sich jedoch in China – so erfährt man – offenbar nicht ohne weiteres herausbilden lässt. Zwar lässt die Autorin dem eine Klassifizierung von Staatsunternehmen (und eine kurze Vorstellung der staats-eigenen Finanzholdinggesellschaft Central Huijin und des chinesischen Staatsfonds China Investment Corporation, S. 260 f.) folgen. Die sich hieran anschließenden Ausführungen zur Unternehmensführung leiden jedoch darunter, dass unklar bleibt, welche Rechtsform die hier behandelten Unternehmen haben (263 ff.): Geht es nur um „staatseigene Alleinkapitalgesellschaften“ nach dem Gesellschaftsgesetz, auf die *Huo* teilweise in ihren Fußnoten verweist? Oder gilt die Darstellung auch für „volkseigene Industrieunternehmen“ (auf entsprechende Normen – zum Teil aus den 1980er Jahren – nimmt die Autorin ebenfalls in den Fußnoten Bezug), soweit diese – hierauf geht die Autorin nicht ein – weiterhin bestehen? Interessant sind die (allerdings recht knappen) Ausführungen über das eigentliche Thema dieses Abschnittes: Als eine Besonderheit von Auslandsinvestitionen durch staatseigene Unternehmen wird nämlich die Frage angesprochen, ob die chinesischen Staatsunternehmen kartellrechtlich als einheitlicher Konzern zu betrachten sind, mit der Folge, dass ihr Gesamtumsatz bei einer Fusionskontrolle zusammenzurechnen wäre (270 ff.). Antwort der Autorin: Es kommt auf den jeweiligen Einzelfall an (272).

12. Abschließend stellt *Daniel Metzger* das Investitionskontrollregime nach dem deutschen Außenwirtschaftsgesetz im Vergleich zu entsprechenden Instrumentarien in Frankreich, Großbritannien und den USA vor (275 ff.). Er geht dabei auch auf die zum Teil negativen Erfahrungen ein, die chinesische Investoren mit diesen unterschiedlichen Regelungen gemacht haben. Er kommt zu dem Ergebnis, dass sie das deutsche Kontrollregime nicht zu fürchten haben, da es insofern bislang keine Fälle von Untersagungen oder Auflageentscheidungen gegeben habe (291).

13. In den drei Fallstudien im dritten Teil des Buches werden die Übernahme der Kiekert AG durch die Lingyun Group von *Ulrich-Nicolaus Kranz* (295 ff.), die Übernahme der Putzmeister Holding GmbH durch eine Käufergruppe aus der Sany Germany GmbH und der CITIC Private Equity Funds Management Co. Ltd. von *Renate Neumann-Schäfer*, *Thomas Gilles* und *Kai Schlender* (318 ff.) sowie die Übernahme der Kion Group GmbH durch die Weichai Power Co. Ltd. von *Jeffrey Y. Chen*, *Christian Atzler* und *Kai Schlender* (331 ff.) dargestellt. Hierin werden von der Praxis her eine Reihe der Aspekte widergespiegelt, denen in den vorangegangenen Teilen des Buches eine theoretische Grundlage gegeben wurde. Als besonders lesenswert erscheinen dabei die Empfehlungen, die *Kranz* am Ende seiner Fallstudie für zukünftige Transaktionen unter Mitwirkung chinesischer Kaufinteressenten ausspricht.

III. Zusammenfassend ist festzuhalten, dass mit dem besprochenen Sammelband eine vielversprechende Grundlage geschaffen wurde, um rechtliche Herausforderungen im Zusammenhang mit Investitionen chinesischer Unternehmen in Deutschland zu überwinden. Der Herausgeberin und den Autoren der einzelnen Beiträge ist es gelungen, eine umfassende Darstellung dieses spannenden Themengebiets abzuliefern, die sehr lesenswert ist. Ein einziger Wunsch bleibt allerdings offen: In den Fußnoten wurden zwar (soweit ersichtlich) alle chinesischen Rechtsnormen (neben einer deutschen oder englischen Überset-

zung der Bezeichnung) mit chinesischen Schriftzeichen wiedergegeben; es findet sich zusätzlich ein übersichtliches Verzeichnis dieser Rechtsquellen im Anhang des Buches (341 ff.). Diese für das Auffinden der Originalquellen unverzichtbare Vorgehensweise unterblieb jedoch zumindest teilweise für die in den Fußnoten angeführte Sekundärliteratur. Dem interessierten Leser mit Chinesischkenntnissen bleibt so nichts anderes übrig, als zu raten, welcher Originaltitel sich hinter dem nur übersetzt wiedergegebenen Buchtitel oder Zeitschriftenbeitrag verbirgt. Dieser kleine Mangel könnte jedoch ohne weiteres in einer Folgeauflage des Buches behoben werden, die angesichts der rasanten Entwicklung dieses Rechtsbereichs ohnehin wünschenswert wäre.

Hamburg

KNUT B. PISSLER

Ercanbrack, Jonathan: The Transformation of Islamic Law in Global Financial Markets. – Cambridge: University Press 2015. XXVI, 397 S.

Wie hat die globale Verbreitung islamischer Finanzierungen das islamische Recht verändert? Diese Frage steht im Mittelpunkt der Monographie von *Ercanbrack*, die aus einer Ph.D.-Thesis an der Londoner *School of Oriental and African Studies* (SOAS) hervorgegangen ist: „This book examines the creation of IFL [law of Islamic finance] in modern financial markets. It is concerned with the context and process in which sharia principles are articulated and applied in municipal legal systems and the ways in which they are transformed in modern financial markets“ (S. 13). Den Kontext bildet einerseits die Entwicklung des islamischen Rechts (Scharia). Einst das gemeine Recht der islamischen Welt, sind dessen Bestimmungen – gerade im Zivil- und Wirtschaftsrecht – heute weitgehend durch Kodifikationen westlichen Zuschnitts ersetzt worden. Das islamische Recht ist so über weite Strecken kein geltendes Recht mehr. Wenn sogenannte islamische Banken Finanzierungen im Einklang mit der Scharia anbieten, handelt es sich um vertragliche Praktiken, die sich auf das historische islamische Recht beziehen. Andererseits ist die Entwicklung des islamischen Finanzrechts verknüpft mit und bedingt durch die Globalisierung der Finanzmärkte. Die vertraglichen Praktiken des Islamic Finance sind ein Produkt des internationalen Finanzierungsgeschäfts. Wichtige Zentren des Islamic Finance – wie insbesondere London – liegen außerhalb der islamischen Welt. Islamic Finance ist kein Nischenmarkt mehr und viele der internationalen Banken bieten schariakonforme *murābaha*-Finanzierungen oder *sukūk*-Anleihen an. Seit März 2015 besteht mit der KT Bank die erste islamische Vollbank in Deutschland. Die Globalisierung der Finanzmärkte hat so einen neuen Pluralismus befördert.

An Literatur zu islamischen Finanzierungen mangelt es nicht. Die Fragestellung *Ercanbracks* ist gleichwohl innovativ und hebt sich vom Mainstream ab. Darüber, dass den Bestimmungen der Scharia im Islamic Finance eine zentrale Rolle zukommt, besteht Konsens: Islamic Finance, so die ganz gängige Definition, sind Finanzierungstransaktionen im Einklang mit den Bestimmungen der islamischen Scharia. Gleichwohl fokussieren die weitaus meisten juristischen

