

SNELWIJZER

INTERNATIONAAL


CHINA

In deze snelwijzer:

Contracten in China, 11 praktische tips

- Lokale advocaat
- Geef geen exclusiviteit
- Bescherm jouw intellectueel eigendom
- Confidentialiteit
- Bescherm jouw reputatie
- Maak duidelijke overeenkomsten
- Vermijd onderaannemers bij Chinese partners
- Let op onder welk recht je contract valt
- Wees bewust van de keuze rechtbank of arbitragecommissie
- Gebruik Engels als contracttaal
- Gebruik een zegel i.p.v. handtekening



Contracten in China

11 praktische tips

1. Laat je bijstaan door een goede lokale advocaat

2. Geef geen exclusiviteit aan een Chinese partner (vooral bij export en verkoop)

- Het kan je belemmeren om andere distributiekanaalen te gebruiken.
- In geval van conflict kan jouw toegang tot de Chinese markt belemmerd worden tot de contracttermijn afgelopen is.
- Indien je het wel doet, verleen dan alleen exclusiviteit als het verbonden kan worden aan een nauwkeurig omschreven verkoopdoelstelling.

3. Bescherm jouw intellectueel eigendom zoveel mogelijk in een afzonderlijke clause (vooral belangrijk bij export en productiecontracten)

- De Chinese partner erkent uitdrukkelijk jouw intellectueel eigendom (patenten, handelsmerken, gebruiksmodellen, ontwerpen enz.).
- De Chinese partner wordt uitdrukkelijk verboden dat hij jouw intellectuele rechten in China of in het buitenland registreert.
- We raden wel sterk aan om, vooraleer je in zee gaat met een Chinese partner, je zelf jouw intellectueel eigendom in China registreert.

4. Confidentialiteit is van het grootste belang (vooral belangrijk bij export of productiecontracten)

- De Chinese partner verbindt er zich toe, tijdens of na uitvoering van het contract, geen technische of commerciële informatie te delen met derde partijen.
- De eventuele voorwaarden waaronder het delen van technische of commerciële informatie met derden wel mag

gebeuren (bv. tijdens een verkoop of bij het opmaken van handelsvoorstellen) moeten nauwkeuring vastgelegd worden.

- Bij het onderhandelen van complexe contracten (OEM, licenties, Joint Ventures) is het soms onvermijdelijk dat technische of commerciële informatie toch op voorhand met de Chinese partner gedeeld moet worden. In dit geval is het noodzakelijk dat je de Chinese partner een geheimhoudingsakkoord laat ondertekenen waarin een nauwkeurige lijst staat van welke technische of commerciële informatie geheim is en niet gedeeld kan worden met derden.
- Naast geheimhouding is het vaak ook noodzakelijk om afspraken te maken zodat de Chinese partner jouw gevoelige informatie zelf ook niet mag gebruiken (bv. om concurrerende producten te fabriceren); dat zij niet direct aan jouw klanten mogen verkopen; en zo mogelijk, dat zij in het geheel niet met jou mogen concurreren.

5. Bescherm jouw reputatie met een kwaliteitsclausule (vooral belangrijk bij aankoop- of productiecontracten)

- Wees zo specifiek mogelijk over het product dat moet worden geleverd, inclusief specifieke kwaliteitseisen. Zorg dus dat er geen twijfel mogelijk kan zijn over wat er dient te worden geleverd.
- Voorzie een clausule met een nauwkeurige opsomming van mogelijke incidenten of overtredingen die de kwaliteit van het te leveren product in gevaar kunnen brengen.
- Voorzie ook een clausule die het je (of derde partijen in jouw naam) toelaat alle fases van het productieproces te controleren en samples op te vragen.

6. Maak duidelijke overeenkomsten over de betaling en levering

- Het is belangrijk in het contract te vermelden waar precies de levering zal plaatsvinden.
- Gewoonlijk duurt de betalingsperiode 30 dagen te rekenen vanaf de dag dat de goederen gecontroleerd en goedgekeurd zijn

in de haven van herkomst en dus *niet* vanaf de verschepingsdatum of datum van aankomst in de haven van bestemming.

7. Vermijd dat je Chinese partner werkt met onderaannemers (vooral bij productiecontracten)

- Zorg voor een clausule die de Chinese partij verbiedt om je productie aan onderaannemers uit te besteden. Het is op die manier namelijk heel moeilijk de kwaliteit van de producten te garanderen.

8. Let op onder welk recht je contract valt

- Volgens het Chinese burgerlijk recht mogen beide partijen zelf kiezen welk recht van toepassing is op contracten met buitenlandse partners.
- In de meeste gevallen zullen Chinezen wel weigeren contracten te tekenen waarbij een recht anders dan Chinees recht van toepassing is.

In de meeste gevallen zullen Chinezen wel weigeren contracten te tekenen waarbij een recht anders dan Chinees recht van toepassing is.

9. Wees bewust van de keuze welke rechtbank of arbitragecommissie een eventueel geschil zal moeten berechten

- Een uitspraak van een buitenlandse rechter is meestal niet afdwingbaar in China en is dan ook geen goede keuze als de Chinese partij geen tegoeden heeft buiten China.
- Vooral in de grootste steden (bv. Shanghai) hebben Chinese rechters tegenwoordig de juiste kennis en instelling om een geschil tot een goed einde te brengen. Bovendien kan altijd in beroep worden gegaan tegen een nadelige uitspraak.
- Het is ook mogelijk om voor een arbitragecommissie te kiezen. Een uitspraak van een buitenlandse arbitragecommissie is in principe uitvoerbaar in China, maar de internationale arbitragecommissies in Shanghai en Beijing worden vaker gekozen (bv. omdat de kosten lager zijn).

CHINA

- Als in een contract gekozen wordt voor arbitrage, is het bv. mogelijk om af te spreken dat minstens één van de arbiters een buitenlander moet zijn of dat de voertaal van de arbitrage Engels moet zijn.

10. Gebruik Engels als contracttaal

- Stel bij voorkeur je contract op in het Engels of als het niet anders kan in het Engels en het Chinees. De Chinese partij zal dan wel bij geval van conflict insisteren dat de Chinese versie van toepassing is. In dat geval is het belangrijk om te zorgen dat een lokale advocaat kan garanderen dat de Engelse en Chinese versies gelijk zijn.

11. Het gebruik van de zegel i.p.v. de handtekening

- In China zijn contracten wettelijk geldig wanneer ze afgestempeld zijn met de bedrijfsstempel.
- De bedrijfsstempel heeft de waarde van een wettige handtekening.
- Mocht je niet zeker weten of de stempel van de Chinese wederpartij zijn officiële bedrijfsstempel is, vraag dit dan na bij de lokale advocaat.
- Geef je bedrijfsstempel nooit uit handen (tenzij aan je eigen advocaat).

Deze tips kwamen tot stand dankzij **Maarten Roos** van R&P China Lawyers (www.rplawyers.com)

Wie echt alles wil weten over zakendoen met China, kan zich altijd laten adviseren door onze adviseur internationale zaken **Koen De Ridder** (koen.deridder@unizo.be).

Partners in internationaal ondernemen

