



- [HOME](#)
- [BLOGGERS](#)
  - [Vaste bloggers](#)
  - [Gastbloggers](#)
  - [Alle bloggers](#)
- [ALLE ARTIKELEN](#)
  - [Ondernemen](#)
  - [Cultuur](#)
  - [Overheid](#)
  - [Wetenschap](#)
  - [Maatschappij](#)
  - [Reis door China in 48 dagen](#)
- [AGENDA](#)
- [VACATURES](#)
- [LINKS](#)
- [PARTNERS](#)
- [CHINA2025.NL](#)
  - [Schrijf mee](#)
  - [Over china2025.nl](#)

Navigeer naar ...

## [Contracten en juridische bescherming in China](#)

In [Contract](#), [Intellectueel Eigendom](#), [Ondernemen](#), [Wetgeving](#) door [Erik van der Molen](#) op 22 augustus 2013 • [4 Reacties](#)



Zoals eerder uitgebreid beschreven op deze blog in artikelen over [kwaliteitsproducten](#) en [kwaliteitscontrole](#), is het absoluut mogelijk om hoogwaardige producten te laten maken in China, zolang je je maar goed voorbereid en weet waar je mee bezig bent. Een belangrijk onderdeel daarbij is ook juridische bescherming. In dit blog daarom een aantal tips over veilig zakendoen in China en hoe contracten daarbij kunnen helpen.

### **Weet met wie je zaken doet**

Veel ondernemers komen in de problemen omdat ze leveranciers zoeken op internet, orders plaatsen en aanbetalingen doen, zonder dat ze iets weten over het Chinese bedrijf. Vervolgens worden de goederen niet of niet goed geleverd, en vaak zal het dan zo goed als onmogelijk zijn je

geld terug te krijgen. Dus zorg er altijd voor dat je weet of het bedrijf waarmee je zaken doet eigenlijk wel echt is!

Vraag je verder bijvoorbeeld eens af of je zaken doet met een producent, of eigenlijk een handelaar die zich voordoet als producent? Een kort onderzoekje laten uitvoeren kost weinig en kan veel problemen voorkomen.

Eigenlijk is het gewoon noodzakelijk om China te bezoeken, persoonlijk kennis te maken met een leverancier en zijn fabriek te zien. Dit geeft niet alleen een indruk van zijn betrouwbaarheid, maar helpt ook om een persoonlijke relatie op te bouwen. Of anders is het beter om iemand in te huren die dit voor u kan doen of die de contacten al heeft. Want het opbouwen van een relatie zal absoluut bijdragen aan het voorkomen van kwaliteits-, leverings- of betalingsproblemen.

## Contracten: een ‘balancing act’

Dan is het tijd om de deal te sluiten, en bij een deal hoort een contract. Echter, contracten worden in China anders gezien dan hier. Vanuit traditioneel Chinees perspectief is een contract niet meer dan een momentopname van de stand van zaken van de relatie, en de gemaakte afspraken dienen te worden aangepast als de omstandigheden veranderen. Vandaar het veelgehoorde cliché dat onderhandelingen rustig verder gaan nadat contracten zijn getekend.

Aan de andere kant moet je jezelf wel beschermen, en naleving van een contract kan ook in China worden afgedwongen. De kunst is dus om een goede balans te vinden tussen de bescherming van de eigen belangen en het ontwikkelen van een langdurige vertrouwensrelatie. Het belang van *guanxi* betekent dus niet, zoals sommigen menen, dat een contract in China niet nodig is!

Relaties kunnen stuk lopen. Er kunnen nieuwe managers of eigenaren komen. De ondernemer met wie je dacht een goede relatie te hebben kan alsnog oneerlijk blijken. Zakenpartners kunnen om allerlei redenen uit elkaar groeien. Of er kan schade ontstaan die zo groot is dat je ze wel op de Chinese partner zult moeten verhalen om zelf te kunnen overleven.

## Naleving van contracten

Vaak hoor je, met name van mensen die al lang in China komen, dat contracten nutteloos zijn omdat een Chinese rechter toch in het voordeel van de Chinese partij zal oordelen. Dit was misschien 20 jaar geleden zo, maar ook in China is men erachter gekomen dat een goedwerkend en eerlijk rechtssysteem belangrijk is om buitenlandse investeerders aan te trekken.

Veel horrorverhalen over verloren rechtszaken komen dan ook niet door oneerlijkheid of onkunde van de rechters, maar omdat de afspraken die Nederlandse bedrijven dachten te hebben niet of niet of de juiste manier zijn vastgelegd. Met een goed, geldig, contract is het zeker mogelijk om je gelijk te halen bij een Chinese rechter, met de kanttekening dat die kans kleiner wordt in afgelegen gebieden of als de tegenpartij een staatsbedrijf is.

Bovendien heeft een contract meerdere functies: de gang naar de rechter is altijd het laatste middel. Vaak heeft alleen het feit dat er een goed contract is al een afschrikkende werking: de ander zal zich wel twee keer bedenken voor hij iets probeert! Ook geven contracten duidelijkheid. Leg details vast met tekeningen, specificaties etc. waar nodig als bijlage.

Dit maakt de kans om een geschil te winnen ook weer groter. Een voorbeeld is de ondernemer die laptop-tassen had laten maken in China, die na levering niet sterk genoeg bleken om een laptop te kunnen houden. De Chinese leverancier werd in het gelijk gesteld, omdat nergens zwart op wit stond hoeveel kilo de tassen zouden moeten kunnen dragen.

Als er [intellectuele eigendom](#) of andere gevoelige informatie in het contract gedeeld wordt, zijn uitgebreide geheimhoudingsclausules belangrijk om later eventuele inbreuk op intellectuele eigendomsrechten met succes te kunnen aanvechten.

## Geschilbeslechting

Een van de belangrijkste zaken is om te bepalen hoe, waar, en volgens welk recht geschillen dienen te worden opgelost. Velen maken de fout te denken dat een gang naar een Nederlandse rechter het veiligst is. Niets is echter minder waar, want een uitspraak van een Nederlandse rechter kan niet zomaar ten uitvoer worden gelegd in China.

Beter kan bijvoorbeeld zijn om te kiezen voor geschilbeslechting door *arbitrage*; vonnissen van erkende arbitragecommissies kunnen namelijk wél ten uitvoer worden gelegd in China, aangezien China daarvoor is aangesloten bij de relevante internationale verdragen. Ook arbitrage in China zelf, in plaats van een gang naar de rechter, is mogelijk, en vaak een goede keus. Een nadere discussie over de voor- en nadelen van al deze methodes van geschilbeslechting valt echter buiten het bestek van dit artikel: Van geval tot geval zal bekeken moeten worden wat het beste is en waar beide partijen mee kunnen leven.

Zeker als het contract naar Chinees recht is, zorg dan dat het contract ook in het Chinees is opgesteld als officiële taal en de Chinese partij er zowel een handtekening als het juiste stempel erop zet om het geldig te maken. Zorg er voor dat de vertaling wordt gemaakt door iemand die je vertrouwt. Als de Chinese partij de contracten opstelt, laat altijd de vertaling checken.

## Conclusie

China ontwikkelt zich ook op juridisch gebied. Niet alleen is het rechtssysteem beter en efficiënter dan vroeger, ook meer en meer bedrijven raken gewend aan de internationale manier van zakendoen en zullen managers in dienst hebben met Westerse MBA's, waardoor ze sneller geneigd zullen zijn om Westerse stijl contracten te accepteren. Dit maakt zakendoen in China alleen maar makkelijker, al blijven er risico's. Des te meer reden om voldoende aandacht te besteden aan een goede bescherming!



Vind ik leuk 11 personen vinden dit leuk.



## Over de auteur ([Auteur profiel](#))

Erik van der Molen is adviseur bij Kneppelhout & Korthals Advocaten in Rotterdam en assisteert Nederlandse bedrijven bij het zakendoen en investeren in Azië . Studeerde Chinees aan de University of International Business and Economics in Beijing. Van 2008 tot 2012 was hij directeur van het Netherlands Business Support Office in Nanjing. In totaal heeft hij meer dan 12 jaar in China en Japan gestudeerd en gewerkt en spreekt zowel Chinees als Japans.

## Reacties (4)

[Trackback URL](#) | [Reacties RSS Feed](#)

## Sites die naar dit bericht linken

1. [Communicatievaardigheden belangrijker dan een grote zak geld - CHINA2025.NL : CHINA2025.NL](#) | 6 februari 2014
2. [Gedeeld geheim verloren geheim, ook in China | Judith in China](#) | 27 februari 2014
3. [Gedeeld geheim verloren geheim, ook in China - CHINA2025.NL : CHINA2025.NL](#) | 27 februari 2014

1. *Frank zegt:*  
[17 september 2014 om 19:59](#)

Goedendag, ik heb voor een vriend bemiddeld bij een bedrijf in Shanghai bij de aankoop van een 2e hands graafmachine (voor in Suriname). Daar is maanden aan emailcontact aan vooraf gegaan. Machine was 14.000 dollar, verzendkosten 5000 dollar in container (uit elkaar gehaald), of 10.000 dollar als cargo (in zijn geheel op het dek). Uiteindelijk is er voor die 2e gekozen en is er via Western Union 24.000 dollar overgemaakt (mocht van hun ook via bank, maar die vriend wou liever via WU). Achteraf bleek het vervoer toch alleen via container te kunnen (en zo is ook geschiedt), maar het teveel betaalde wilden ze niet meer terugstorten omdat ze vonden 'dat de prijs sowieso al wat laag was en ze er anders te weinig op hadden verdiend' ... Pardon??? Dat is natuurlijk van de gekke. We hebben notabene een factuur met netjes 19.000 dollar erop en afschriften van betalingen van in totaal 24.000 dollar. Maar het blijkt voor ons onmogelijk om dat verschil terugbetaald te krijgen.

Heeft u enig idee welke weg we hierin kunnen bewandelen?  
En is er op dit gebied iets bekend over dit bedrijf? Hoe staan ze aangeschreven?

Dit zijn de gegevens van het bedrijf:

Suzii Su (dit was onze contactpersoon, paar keer ook aan de telefoon gehad, ging allemaal in gebrekkig engels)

Tel: 0086-18721278357

email: [suzi250@hotmail.com](mailto:suzi250@hotmail.com)

<http://www.yifuwajueji.com/en/>

Shanghai Yifu machinery trading company

Address: No.4675, Longwu Road, Minhang District, Shanghai ,China

Dit was de vorige site: <http://www.yifumachinery.com/>

Alvast zeer bedankt!

[Beantwoorden](#)

## Reageren

Het e-mailadres wordt niet gepubliceerd. Verplichte velden zijn gemarkeerd met \*

Naam \*

E-mail \*

Site

Reactie

Op de hoogte blijven van reacties op dit verhaal?

« [Een groene hoed en andere cadeaus die je in China beter niet kunt geven](#)  
[Muziek in China: Worden festivals de nieuwe hype?](#) »

## [China2025.nl](#)



China2025.nl is een crowdblog over Nederland en China. Het is geschreven voor en door Nederlanders die op professioneel gebied met China te maken hebben. Het blog heeft als doel om [... Verder lezen](#)

**Vind ik leuk** 1.656 personen vinden dit leuk.



## Aanmelden email alerts

Ontvang de laatste blogs direct in je email

Privacy gegarandeerd

## Agenda

### [Managing your Chinese Office](#)

november 28 @ 13:00 - 17:00

### [Open Dag Oriëntal College](#)

november 29 @ 12:00 - 17:00

### [Cleveringa lezing Shanghai](#)

december 1 @ 19:30 - 21:00

### [Cleveringa lezing Beijing](#)

december 2 @ 19:00 - 21:00

[Bekijk alle evenementen](#)

## [China vacatures](#)



Op zoek naar een China gerelateerde baan in Nederland of in China? Hier vind je de meest actuele vacatures in verschillende sectoren. Wil je een vacature plaatsen? Upload dan zelf [... Lees verder](#)

## Recente vacatures

---

### **[Dutch native speakers needed for localization testing](#)**

[Beijing, China](#) › [Chinasoft International](#) › [Part Time](#)

---

## Office Manager

Utrecht, NL › Poseidon Food › [Full Time](#)

---

## Stage Marketing/Communicatie

Amsterdam, NL › Vereniging Chinese Horeca Ondernemers (VCHO) › [Stage](#)

---

## Membership/Marketing Internship

Shanghai, China › Bencham › [Stage](#)

---

## Communication Assistant (Internship)

Beijing, China › Bencham › [Stage](#)

---

## Marketing Communications Officer

Beijing, China › Edvance International › [Full Time](#)

---

## QA/QC Manager

Shanghai › Hema › [Full Time](#)

---

## Commercieel Medewerker

Landgraaf, NL › via Unique › [Full Time](#)

---

## Account Manager

Oosterhout, NL › EWD Compass b.v. › [Full Time](#)

---

## Mobile Game Programmer

Chengdu, China › Tribeplay › [Full Time](#)

---

## Populaire artikelen

[Een goede chemie – MVO in de chemische industrie in China](#)

[Hoe China toch een beetje bij het WK voetbal is](#)

[Wat gaan we merken van Chinese merken?](#)

[Wie is er bang voor Alibaba?](#)

[5 tips voor het exporteren naar China](#)

[Sesam, open u! Het Alibaba Ecosysteem](#)

[Biologisch boeren in China: hoe logisch is dat?](#)

[Hard werken in een onzekere sector](#)

[Zakendoen in China: tips uit de praktijk](#)

[Tencent vs. Alibaba: Nieuwe zetten in m-commerce](#)

## Bloggers



Op China2025.nl zijn meer dan 60 bloggers actief die op vaste of incidentele basis hun ervaringen met China delen. Hier vind je een overzicht van al onze bloggers ... [Lees verder](#)

## Schrijf mee



Schrijf mee op China2025.nl. Heb je een interessant verhaal te vertellen over jouw ervaringen met China? Een verhaal dat inspirerend en leerzaam is voor andere Nederlanders die op professioneel vlak ... [Lees meer](#)

## **Kies een categorie**

[Agrarisch](#) [Arbeidsmarkt](#) [Architectuur](#) [Beijing](#) [Branding](#) [Censuur](#) [Chengdu](#) [Chinees leren](#) [Communicatie](#) [Consumenten](#)  
[Contract](#) [Crowdblog](#) **Cultuur** [Design](#) [Duurzaamheid](#) [E-commerce](#) [Economie](#) [Erfgoed](#) [Ethiek](#) [Falungong](#) [Familie](#) [Film](#)  
[Geschiedenis](#) [Gewoonten & gebruiken](#) [Globalisatie](#) [homorechten](#) [Hong Kong](#) [In beeld](#) [Innovatie](#) [Intellectueel Eigendom](#)  
[Internationaal](#) [Investerings](#) [IT](#) [Journalistiek](#) [Juridisch](#) [Kunst](#) [Lifestyle](#) [Literatuur](#) [Locatiefactoren](#) [Luchtvaart](#) [Luchtvervuiling](#)  
[Maakindustrie](#) [Maatschappelijk](#) [Verantwoord Ondernemen \(MVO\)](#) **Maatschappij** [Marketing](#) [Media](#) [Medische sector](#) [Milieu](#)  
[Mode](#) [Muziek](#) [Non-profit](#) **Ondernemen** [Onderwijs](#) [Online](#) [Opinie](#) [Overheid](#) [Politiek](#) [Protest](#) [Quality Control](#)  
[Recensie](#) **Reis door China in 48 dagen** [Rotterdam](#) [Schaatstrainer in China](#) [Shanghai](#) [Social Media](#)  
[Sourcing](#) [Sport](#) [Stage](#) [Studie](#) [Tibet](#) [Visum](#) [Wetenschap](#) [Wetgeving](#) [Wuhan](#) [Xinjiang](#) [Yunnan](#) [Zakenrelaties](#)

## Schrijf mee



Schrijf mee op China2025.nl. Heb je een interessant verhaal te vertellen over jouw ervaringen met China? ... [lees verder](#)



## Recente artikelen



### Chinese merken: Waarom Jack Ma de wereld verover

En toen was er het Alibaba van Jack Ma. De grootste IPO in internetland leek uit het niets op te doemen, Amerika en beleggers wereldwijd, werden op slag verliefd op het gezicht van Alibaba; Jack Ma, een bescheiden docent Engels met een wereldomvattende visie over hoe het internet de consument het best zou kunnen bedienen. [...]

+1 0

Tweeten 9

Share 29

In [Branding](#), [Consumenten](#), [Ondernemen](#) door [Wilbert Kragten](#) op 17 november 2014 • [1 Reactie](#)



### Registratie van octrooien voor uitvindingen en designs in China

Dagelijks krijg ik vragen van ondernemers over de bescherming van uitvindingen en designs in China. Ondernemers denken vaak dat uitvindingen en designs niet kunnen worden beschermd in China, of juist dat deze automatisch beschermd zijn. Dit beeld klopt niet. Uivindingen en designs zijn prima te beschermen in China, maar dan moet er wel eerst [...]

+1 0

Tweeten 2

Share 4

In [Intellectueel Eigendom](#), [Ondernemen](#), [Wetgeving](#) door [Reinout van Malenstein](#) op 16 oktober 2014 •



### Sesam, open u! Het Alibaba Ecosysteem

Vorige week bereikte alle media-opwinding over Alibaba een climax met haar uiteindelijke beursgang, waarbij de Chinese e-commercegigant bijna \$22 miljard ophaalde en de koers van de aandelen direct omhoogschoot van de aangekondigde \$68 naar \$94. Het bedrijf is nu \$230 miljard waard en op Google na het grootste internetbedrijf ter wereld. Maar in het westen [...]

 **+1** { 1

 **Tweeten** { 3

 **Share** 22

In [Consumenten](#), [E-commerce](#), [Marketing](#), [Ondernemen](#), [Social Media](#) door [Ed Sander](#) op 25 september 2014 •



### [5 tips voor het exporteren naar China](#)

Ik lees regelmatig artikelen over zakendoen in China en hoe lastig dat wel niet is. De woorden guanxi, overheid en zakencultuur worden tot vervelens aan toe gebruikt. Ik moet toegeven, het klinkt mysterieus en daarom vind ik het zelf ook wel eens leuk om daar over te schrijven. Maar eigenlijk zeggen die termen helemaal niets. [...]

 **+1** { 0

 **Tweeten** { 3

 **Share** 6

In [Gewoonten & gebruiken](#), [Ondernemen](#), [Wetgeving](#) door [Duco van Breemen](#) op 22 september 2014 • [1 Reactie](#)

### **Volg ons op**



### **Archief**

- [november 2014](#) (7)
- [oktober 2014](#) (12)
- [september 2014](#) (10)
- [augustus 2014](#) (13)
- [juli 2014](#) (10)
- [juni 2014](#) (14)
- [mei 2014](#) (16)
- [april 2014](#) (10)
- [maart 2014](#) (14)
- [februari 2014](#) (12)
- [januari 2014](#) (11)
- [december 2013](#) (8)
- [november 2013](#) (7)
- [oktober 2013](#) (6)
- [september 2013](#) (8)
- [augustus 2013](#) (6)
- [juli 2013](#) (6)

- [juni 2013](#) (8)
- [mei 2013](#) (5)
  
- [HOME](#)
- [BLOGGERS](#)
  - [Vaste bloggers](#)
  - [Gastbloggers](#)
  - [Alle bloggers](#)
- [ALLE ARTIKELEN](#)
  - [Ondernemen](#)
  - [Cultuur](#)
  - [Overheid](#)
  - [Wetenschap](#)
  - [Maatschappij](#)
  - [Reis door China in 48 dagen](#)
- [AGENDA](#)
- [VACATURES](#)
- [LINKS](#)
- [PARTNERS](#)
- [CHINA2025.NL](#)
  - [Schrijf mee](#)
  - [Over china2025.nl](#)

© 2014 China2025.nl. Alle rechten voorbehouden. .



Close

China2025.nl email alerts

Ontvang de laatste blogs direct in je email.