

SCHLÜTER GRAF & PARTNER



Rechtsanwälte • Notare
Legal Consultants

LEITFADEN WIRTSCHAFTSRECHT
INVESTITIONEN IN DEN
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN

SCHLÜTER GRAF & PARTNER



Kanzlei Dubai/Vereinigte Arabische Emirate

P. O. Box 29337
Khalid Bin Al Waleed Road (Bank Street)
The Business Centre/Juma Al Majid Building
4. Stock, Büro 410
Dubai

Vereinigte Arabische Emirate

Tel.: +971 - 4 - 397 1119

Fax: +971 - 4 - 397 3869

eMail: dubai@schlueter-graf.com

Website: www.schlueter-graf.de

Ansprechpartner: **Ulf-Gregor Schulz**, Rechtsanwalt & Legal Consultant
Lars Wiedemann, Rechtsanwalt & Legal Consultant
Florian Fischer LL.M., Rechtsanwalt & Legal Consultant
Anja Christine Adam, Rechtsanwältin & Legal Consultant
Bert Michael Hückel, Rechtsanwalt & Legal Consultant
Amina Dakroury, Rechtsanwältin & Legal Consultant
Andrés Ring, Rechtsanwalt & Legal Consultant

Kanzlei Dortmund/Deutschland

Partnerschaftsgesellschaft
Register: AG Essen, PR 1635
Königswall 26
44137 Dortmund
Deutschland

Tel.: 0049 - 231 - 914 455 0

Fax: 0049 - 231 - 914 455 30

eMail: info@schlueter-graf.de

Website: www.schlueter-graf.de

Ansprechpartner: **Peter Schlüter**, Rechtsanwalt & Legal Consultant
Christoph Keimer, Rechtsanwalt & Legal Consultant

Stand: 10. Juni 2009 - 13. Auflage

Die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen, Stand: 10. Juni 2009, dienen als Orientierungshilfe und ersetzen nicht eine anwaltliche Beratung im Einzelfall. Trotz sorgfältiger Überarbeitung kann eine Haftung für den Inhalt nicht übernommen werden.

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort	7
A. Einführung	8
I. Wirtschaftliche Stellung der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE)	8
II. Investitionsanreize	10
1. Allgemeines	10
2. Dubai - Zentrum von Wirtschaft und Innovation	11
3. Abu Dhabi – Visionen für die Wirtschaft	13
4. Standort für Investitionsvorhaben in Saudi Arabien	14
III. Rechts- und Gerichtssystem	16
1. Rechtssystem	16
2. Gerichtssystem	16
3. Anerkennung ausländischer (Schieds-)Gerichtsentscheidungen	17
B. Verschiedene Investitionsmöglichkeiten	18
I. Liefergeschäft auf Einzelfallbasis	19
II. Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers	21
1. Allgemeines	21
2. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge	21
3. Registrierte Handelsvertreterverträge	22
III. Gründung einer Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens	24
1. Allgemeines	24
2. Zweigniederlassung in Form einer Branch	25
3. Zweigniederlassung in Form eines Repräsentanzbüros (Representative Office)	25
IV. Gründung eines und/oder Beteiligung an einem freiberuflichen Unternehmen (Professional Firm bzw. Professional Company)	26
V. Gründung und/oder Beteiligung an einer Joint Venture-Gesellschaft	27
1. Allgemeines	27
2. Limited Liability Company (LLC)	28
3. Private bzw. Public Joint Stock Company	30
4. Innen-Joint Venture (Joint Participation Company)	30
VI. Gründung einer Zweigniederlassung bzw. Gesellschaft in einer Frei(handels)zone	31
1. Allgemeines	31
2. Free Zone Establishment (FZE)	32
3. Free Zone Company (FZCO)	32
4. Free Zone Limited Liability Company (FZLLC)	32
5. Einzelne Frei(handels)zonen in Dubai	33
a. Jebel Ali Free Zone	33
b. Dubai Airport Free Zone	33
c. The Dubai Technology, Electronic Commerce & Media Free Zone (Tecom)	34
d. Dubai International Financial Centre (DIFC)	35
e. Dubai Healthcare City (DHCC).....	35
f. Dubai Silicon Oasis (DSO).....	36

6. Frei(handels)zonen in Abu Dhabi.....	36
7. Frei(handels)zonen in den Nördlichen Emiraten.....	37
VII. Gründung einer Offshore-Gesellschaft	37
1. Dubai	37
2. Ras Al-Khaimah	38
VIII. Beteiligung am öffentlichen Beschaffungswesen	39
IX. Erwerb von Immobilien in den VAE	42
1. Der Immobilienboom	42
2. Die unterschiedlichen Rechte an Immobilien	42
3. Erwerb, Übertragung, Belastung von Immobilien durch Ausländer in Dubai	44
C. Gewerblicher Rechtsschutz	47
I. Patent- und Designrecht	48
II. Markenrecht	50
III. Urheberrecht	50
D. Arbeits- und Sozialrecht	51
I. Arbeitsrechtliche Bestimmungen	51
1. Allgemeines	51
2. Emiratisierung	52
3. Neues Arbeitsgesetzbuch	53
II. Sozialrechtliche Bestimmungen	53
1. Krankenversicherung	53
2. Andere Sozialversicherungen	55
E. Steuerrecht	55
I. Allgemeines	55
II. Doppelbesteuerungsabkommen VAE - BRD	56
1. Wirkungsweise	56
2. Bestand und Geltungsdauer des DBA	56
3. Inhalt des neuen DBA	56
4. Auswirkungen des neuen DBA	58
a. Kapitalgesellschaftsmodell	58
b. Personengesellschaftsmodell	58
c. Einkünfte aus unselbständiger Tätigkeit in den VAE	59
aa. Altes Doppelbesteuerungsabkommen.....	59
bb. Neues Doppelbesteuerungsabkommen	59
cc. Steuerfreistellung nach dem Auslandstätigkeitserlaß (ATE).....	60
F. Zollrechtliche Bestimmungen	60

G. Schlüter Graf & Partner	61
I. Kanzlei	61
II. Dezernat Middle East	62
III. Dienstleistungsangebot	62
IV. Übersetzungen	63
V. Unsere Philosophie	63
Links	64
Weitere Publikationen von Schlüter Graf & Partner	67

VORWORT

Seit den siebziger Jahren haben sich die Golfstaaten dank ihrer enormen Erdöl- und Erdgasvorkommen zu wichtigen Handelspartnern der Industrienationen entwickelt. Die wirtschaftlichen und politischen Veränderungen gingen dabei in einem rasanten Tempo vorstatten. Aus einer vormals unbeachteten, wirtschaftlich unattraktiven Region ist innerhalb von nur drei Jahrzehnten ein **Wirtschaftsraum mit erheblicher Finanzkraft** erwachsen, der nicht mehr nur das Interesse der Ölindustrie auf sich zieht, sondern in zunehmendem Maße auch das Interesse ausländischer Unternehmen, Händler und Investoren, die ohne Bezug zur Ölindustrie Geschäftsbeziehungen mit und in der Region unterhalten.

Mit dem schnellen wirtschaftlichen Aufschwung und der Internationalisierung des Handelsging die Notwendigkeit einher, auch das bestehende Rechtssystem zu reformieren, um den nicht unerheblich geänderten Rahmenbedingungen Rechnung zu tragen. Insbesondere das Wirtschaftsrecht musste angesichts der seit 1996 bestehenden Mitgliedschaft der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) in der Welthandelsorganisation (WTO) den internationalen Standards angenähert werden, damit eine verlässliche Grundlage für ausländische Unternehmen und Investoren geschaffen werden konnte. Das Wirtschaftsrecht basiert somit heute zum überwiegenden Teil auf jüngeren, ständig aktualisierten Gesetzen, die das vormals gültige islamische Recht überlagern und diesem zumeist als speziellere Gesetze vorgehen. Trotz des teilweise unbekanntes und ungewohntes Rechts- und Wirtschaftsystems in der Golfregion entdecken immer mehr europäische Investoren den Nahen Osten als attraktiven Absatzmarkt oder neuen Produktionsstandort. Die VAE nehmen hierbei innerhalb der Länder des im Jahre 1981 zur Schaffung eines politischen, verteidigungspolitischen und wirtschaftlichen Bündnisses gegründeten Golf-Kooperationsrats (GCC, bestehend aus den Vereinigten Arabischen Emiraten, Saudi-Arabien, Oman, Bahrain, Kuwait und Katar) eine herausragende Stellung ein.

Dem am hiesigen Markt interessierten Unternehmen bietet sich ein modernes Städtebild mit sehr guter Infrastruktur, das mit europäischen Standards vergleichbar ist. Das sollte jedoch nicht grundsätzlich dazu verleiten, dieses Bild auf das lokal bestehende Rechtssystem zu übertragen. Nicht alles, was in Europa als rechtlich selbstverständlich gelten mag, gilt in gleicher Weise auch in der Golfregion. Während die örtliche Geschäftswelt mit diesen Regelungen vertraut ist und sich hiermit arrangiert, sind ausländischen Geschäftsleuten und Investoren die rechtlichen Besonderheiten oftmals unbekannt. Mangelnde Rechtskenntnis und fehlendes Verständnis für die Hintergründe der gesetzlichen Besonderheiten können im Einzelfall schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen. Geschäftliche Fehlschläge sind deshalb nicht selten auf Unkenntnis des lokalen Rechts zurückzuführen. Wie bei jeder Geschäftsaktivität mit internationalem Anknüpfungspunkt ist es daher auch für den ausländischen Investor im Nahen und Mittleren Osten unerlässlich, den Markteintritt nicht nur in wirtschaftlicher Hinsicht vorzubereiten, sondern diesen auch rechtlich abzusichern. Die folgenden Ausführungen sollen dem an der Region Interessierten einen **ersten Überblick** über Investitionsmöglichkeiten und rechtliche Besonderheiten in den VAE vermitteln.

INVESTITIONEN IN DEN VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN

A. Einführung

I. Wirtschaftliche Stellung der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE)

Die VAE sind ein föderaler Bundesstaat bestehend aus den sieben Emiraten Abu Dhabi, Dubai, Sharjah, Fujairah, Ras Al-Khaimah, Ajman und Umm Al-Quwain. Seit ihrer Gründung im Jahre 1971 haben die VAE ein beachtliches Wirtschaftswachstum durch Expansion und Diversifikation erreicht. In der die Länderbonität angehenden „Institutional-Investor-Rangliste“ sind die VAE aufgrund der Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise weltweit von einem sehr guten Platz 20 (September 2008) auf Platz 30 (März 2009) abgerutscht, doch stehen sie damit weiterhin an erster Stelle aller Mitgliedsstaaten der Arabischen Liga. Die wirtschaftliche Abhängigkeit von Erdöl und Erdgas als ausschließlicher Einnahmequelle ist weitgehend reduziert worden. Der Anteil des Erdöls und Erdgases am Bruttoinlandsprodukt (BIP) betrug im Jahre 2007 lediglich ca. 39%, nachdem er Anfang der Neunzigerjahre noch für nahezu 50% des BIP verantwortlich gezeichnet hatte. Im Emirat Dubai lag der Erdöl- und Erdgas-Anteil im Jahre 2008 gerade noch bei 3% des BIP². Das Emirat Abu Dhabi hat in einem kürzlich veröffentlichten Strategiepapier angekündigt, bis zum Jahr 2030 den Beitrag des Ölsektors zum BIP von derzeit 56% auf 36% reduzieren zu wollen. Die wachsenden ausländischen, aber auch nationalen Investitionen haben sich insgesamt positiv auf die Wirtschaft der VAE ausgewirkt. Bereits 1996 konnten die VAE die **höchste Wirtschaftswachstumsrate im Nahen und Mittleren Osten** verzeichnen. Im Jahre 2007 lag die Wirtschaftswachstumsrate bei 7,4%. Für 2008 und 2009 wurde im November 2008 mit 7,0% bzw. 6,0% ebenfalls noch eine hohe Wirtschaftswachstumsrate prognostiziert³. Ob die Wachstumsrate für das Jahr 2009 realistisch ist, bleibt abzuwarten, insbesondere vor dem Hintergrund, dass sich das Wirtschaftsklima in den VAE im Zuge der globalen Finanzkrise deutlich verschlechtert hat. Das Vertrauen in die Börsen und die Wirtschaft des Landes, insbesondere in den Immobiliensektor, ist deutlich gesunken, wobei das Emirat Dubai besonders hart von der Finanzkrise getroffen wurde. Für das Jahr 2009 hat Dubai erstmals einen defizitären Haushalt vorgelegt, um durch die deutlichen Mehrausgaben die lahmende Konjunktur in Schwung zu bringen. Die Ausgaben Dubais werden demnach im Jahre 2009 um 42% auf 37,7 Milliarden AED wachsen.

Das BIP der VAE belief sich 2008 auf geschätzte 260 Mrd. USD⁴. Für das Jahr 2009 wird jedoch angesichts der globalen Rezession derzeit ein Rückgang des BIP auf etwa 212 Mrd. USD prognostiziert, allerdings verbunden mit einer dann wieder deutlichen Aufwärtsbewegung im Jahr 2010 von etwa 4,4%. Die anhaltenden Investitionen insbesondere in der Privatwirtschaft haben die VAE in eine vorteilhafte Position hinsichtlich der Einführung und Anwendung von

¹ United Arab Emirates Yearbook 2009, S. 61.

² United Arab Emirates Yearbook 2009, S. 72.

³ Bundesagentur für Außenwirtschaft (jetzt GTAI): „Wirtschaftsdaten kompakt: VAE“, November 2008.

⁴ German Trade & Invest (GTAI): „Wirtschaftsdaten kompakt: VAE“, Mai 2009.

Spitzentechnologien gebracht. Aufgrund dessen hat das World Economic Forum (WEF) die VAE im Hinblick auf die Bereitschaft zur Anwendung solcher Technologien weltweit auf Platz 31 eingestuft. In der Arabischen Liga rangieren die VAE damit auf dem dritten Platz hinter Katar und Saudi-Arabien⁵.

Im Rahmen des **bilateralen Handels** zählt die **Bundesrepublik Deutschland** zu den wichtigsten Ursprungsländern für Importlieferungen in die VAE. Im Jahr 2007 lag Deutschland bereits an fünfter Stelle vor Frankreich und Großbritannien aber hinter den USA, Japan, China und Indien⁶. Das Exportvolumen von Deutschland in die VAE betrug im Jahr 2008 ca. 8,16 Milliarden Euro (plus 40% zum Vorjahr)⁷ und war damit größer als das nach Saudi-Arabien und Indien. Ein weiterer Anstieg ist derzeit jedoch nicht zu erwarten, da insbesondere die Lieferungen von Kraftfahrzeugen und Baumaschinen in die VAE im ersten Halbjahr 2009 drastisch zurückgegangen ist. Da der Handel in umgekehrter Richtung noch nicht richtig Fuß gefasst hat, betrug der deutsche Handelsüberschuss allein im Jahr 2008 7,66 Milliarden Euro.

Die stetig wachsenden wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den VAE spiegeln sich mittlerweile auch auf politischer Ebene wider. Im Oktober 2003 besuchte nach über 20 Jahren erstmals wieder ein deutscher Bundeskanzler offiziell die VAE. Zahlreiche weitere Besuche in den VAE wie beispielsweise der Besuch des Bundeswirtschaftsministers im Mai 2006, der Bundeskanzlerin Merkel im Februar 2007, des Bundesverteidigungsministers im Oktober 2007, der Bundesjustizministerin im November 2007, des Bundesaußenministers im Oktober 2008 und des neuen Bundeswirtschaftsministers am 9. Mai 2009 sowie einiger Gegenbesuche in Berlin, zuletzt durch Sheikh Mohammed Bin Zayed Al Nahyan, dem Kronprinzen von Abu Dhabi im Januar 2009 zur Besprechung internationaler und bilateraler Themen, setzen diese positive Entwicklung fort. Diese Besuche werden von beiden Staaten als Fortführung ihrer strategischen Partnerschaft verstanden, die aktuell durch die Gründung der Deutsch-Emiratischen Industrie- und Handelskammer (AHK VAE), der ersten bilateralen Handelskammer auf der arabischen Halbinsel, befördert werden wird.

Nicht unbeachtet bleiben sollte allerdings das merklich gestiegene Preisniveau. Dieses resultiert aus teilweise erheblichen Lohnsteigerungen im öffentlichen Bereich, einer zunehmend hohen Inlandsnachfrage, wechselkursbedingt teurer Importe aus dem Euro-Raum und einem teilweise (noch) überhitzten Immobilienmarkt. Nach Auskünften der Zentralbank belief sich die Inflation im Oktober 2008 auf über 9,3%, wobei diese laut anderer Quellen noch deutlich höher (12,9%) liegen sollte⁸. Aufgrund der Weltwirtschaftskrise, die auch in den VAE deutliche Spuren hinterlassen hat, wird jedoch für 2009 mit einem deutlichen Rückgang der Inflation gerechnet. Prognostiziert werden derzeit noch etwa 2-5 %⁹. Das dürfte im Wesentlichen auch dem teilweise erheblichen Nachfrage- und Preisrückgang im Immobilien- und Konsumgütersektor geschuldet sein. Insbesondere der Wohnungsmarkt hat sich deutlich beruhigt; hier haben sich die Mieten teilweise um 30 % reduziert.

⁵ World Economic Forum, Global Competiveness Report 2008-2009, S. 10.

⁶ Bundesagentur für Außenwirtschaft (jetzt GTAI): „Wirtschaftsdaten kompakt: VAE“, November 2008.

⁷ German Trade & Invest (GTAI): „Wirtschaftstrends VAE zur Jahresmitte 2009“, v. 5.6.2009, S. 7.

⁸ Auswärtiges Amt, Länderinformationen VAE, Wirtschaft, Oktober 2008.

⁹ GTAI: „Wirtschaftsdaten kompakt: VAE, Mai 2009, u. „Wirtschaftstrends VAE Jahresmitte 2009“, 5.6.2009, S. 6.

Trotz der Weltfinanzkrise und einer Vielzahl von „Alarmlmeldungen“ auch in der deutschen Presse, sind die aktuellen mittel- und langfristigen Prognosen für die Länder des Nahen und Mittleren Ostens gut und stabil. Gerade in den ölreichen Ländern, wie den VAE und Saudi Arabien, sorgen Schuldenabbau und die in den vergangenen Jahren angesammelten Devisenreserven dafür, dass zumindest die großen (und prestigeträchtigen) Infrastrukturprojekte fortgesetzt und abgeschlossen werden können¹⁰. So schätzen die deutschen Außenhandelskammern, dass trotz der Weltwirtschaftskrise die Staaten des Nahen und Mittleren Ostens in den nächsten 5 Jahren Investitionen im Wert von etwa 600 Milliarden US-Dollar tätigen werden. Wahrscheinlich ist diese Zahl noch zu niedrig gegriffen, da allein die VAE für den Zeitraum von 2009 bis 2011 Projektausgaben in Höhe von etwa 540 Milliarden USD budgetiert haben¹².

Insbesondere die VAE bemühen sich - trotz Wirtschaftskrise - weiter, bestehende Wirtschaftszweige zu modernisieren und neue Wirtschaftszweige auszubauen bzw. anzusiedeln. Im Energiesektor plant man durch massive Investitionen in den Downstream-Bereich sowie in alternative Energietechnologien, einen höheren Wertschöpfungsanteil im Land zu halten und Kompetenz in Forschung und Entwicklung aufzubauen. Im Verarbeitungsbereich sollen die Standortvorteile (niedrige Energiekosten, verfügbares Kapital und Land, kaum Steuern) zur Ansiedlung industrieller Cluster (z.B. Stahl, Aluminium sowie Mikrochip- und Halbleiterproduktion) genutzt werden. Auch in den Gesundheitssektor, insbesondere in den Bereich der Gesundheitsvorsorge, wird verstärkt investiert. Hinzu kommt der ständig steigende Investitionsbedarf in den Bereichen Wohnungsbau, Wasser, Strom und Energieversorgung, der angesichts der weiterhin stark steigenden Einwohnerzahlen befriedigt werden muß. Wie bereits in Dubai wird überdies auch in Abu Dhabi der Tourismus durch den Ausbau des Flughafens, die Expansion der Airline Etihad sowie den Bau neuer Luxushotels massiv gefördert.

II. Investitionsanreize

1. Allgemeines

Politische Stabilität, eine liberale Wirtschaftspolitik, hervorragende Infrastruktur sowie Kommunikationseinrichtungen, die höchsten internationalen Ansprüchen genügen, haben Experten bislang dazu bewogen, den VAE und insbesondere Dubai äußerst positive Wachstumsprognosen auszustellen. Aufgrund der anhaltenden Weltwirtschaftskrise mehrten sich jüngst jedoch kritische Stimmen, die neben dem Platzen der Immobilienblase das immer wieder beschworene Ende des märchenhaften Aufstiegs der Emirate gekommen sahen. Auch wenn eine verlässliche Stellungnahme dazu derzeit nicht möglich ist, so scheinen jedoch die unveränderten strategischen Vorteile der Region (geographische Schnittstelle zwischen Okzident und Orient, billige Arbeitskräfte, erfolgreich eingeleitete wirtschaftliche Diversifizierung und Etablierung als Finanzstandort) eher dafür zu sprechen, dass die Wirtschaft der VAE und damit die Chancen für ausländische Investoren auch in Zukunft prosperieren werden.

Weitere Investitionsanreize bieten Steuerbefreiung, Niedrigzollpolitik, Freihandelszonen, Offshore-Gesetzgebung, unbeschränkter Kapital- und Gewinntransfer, Koppelung der Wäh-

¹⁰ IXPOS: „Gute Aussichten in der MENA-Region“, Meldung vom 13.5.2009, www.ixpos.de.

¹¹ IXPOS: „MENA-Region investiert trotz Krise 600 Milliarden Dollar“, Meldung vom 23.4.2009, www.ixpos.de.

¹² GTAI: „Wirtschaftstrends VAE Jahresmitte 2009“, 5.6.2009, S. 5.

zung der VAE (Dirham - AED) an den US-Dollar (an der sich durch den Austritt der VAE aus der anvisierten GCC-Währungsunion im Mai 2009 auch vorerst nichts ändern wird), ein modernes Gesundheits- und Schulwesen, weitgehend soziale und religiöse Toleranz sowie ein hoher Lebensstandard. Arbeitskräfte sind weiterhin in ausreichender Anzahl und zu geringen Lohnkosten vorhanden. Die Arbeitszeiten sind länger als in Deutschland, Gewerkschaften, Betriebsräte und Streiks verboten, und ein durchaus ausgewogenes Arbeitsgesetzbuch berücksichtigt beiderseitige Interessen (vgl. Punkt D. I. 1.). Des Weiteren bestehen zwischen den VAE und der BRD enge Beziehungen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung: Zwar ist das im Jahr 1995 zwischen den VAE und Deutschland abgeschlossene Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung Ende 2008 ausgelaufen, jedoch konnten sich die Länder noch im Dezember 2008 auf ein neues Doppelbesteuerungsabkommen einigen, dessen Ratifizierung derzeit aber noch aussteht (vgl. Punkt E. II.). Einen weiteren Investitionsanreiz bietet ein im Jahr 1997 von Deutschland und den Vereinigten Arabischen Emiraten unterzeichneter Vertrag über die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen. Weiterhin gehören die VAE dem Übereinkommen vom 18. März 1965 zur Beilegung von Investitionsstreitigkeiten zwischen Staaten und Angehörigen anderer Staaten sowie dem Übereinkommen vom 11. Oktober 1985 zur Errichtung der Multilateralen Investitions-Garantie-Agentur (MIGA-Abkommen) an. Daneben sind die VAE auf internationaler Ebene Mitglied des Golf-Kooperationsrates (GCC), der Arabischen Liga, der Organisation Erdölexportierender Länder (OPEC) und der Welthandelsorganisation (WTO). Die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen zwischen dem GCC und der EU wurden im Dezember 2008 von Seiten der GCC Staaten ausgesetzt, nachdem sich die EU geweigert hatte, den letzten Entwurf des Abkommens zu unterzeichnen. Weitere Verhandlungen über Freihandelsabkommen laufen mit China, Japan, den USA und Australien.

2. Dubai - Zentrum von Wirtschaft und Innovation

Innerhalb der VAE hat sich Dubai, das nach Abu Dhabi flächenmäßig zweitgrößte Emirat der VAE, früh zu einer **internationalen Handelsdrehscheibe** entwickelt. Es bestehen gute Handelsbeziehungen zu allen Ländern im Nahen und Mittleren Osten sowie zum indischen Subkontinent und Afrika. Deutschland nimmt unter den Hauptlieferländern in die VAE seit geraumer Zeit einen Platz unter den ersten zehn Importländern ein und belegt aktuell noch vor Japan Platz 4¹³. Bereits im Februar 2007 wurde „The Dubai Strategic Plan 2015“ veröffentlicht, in dem ergeizige Ziele für die wirtschaftliche, gesellschaftliche und städtebauliche Entwicklung Dubais formuliert werden. So sollen u. a. die seit dem Jahr 2000 erzielten zweistelligen Wachstumsraten in den nächsten Jahren möglichst beibehalten und bis zum Jahr 2015 ein BIP von 108 Mrd. USD erreicht werden. Ob diese Ziele angesichts der landesweiten Krise noch erreicht werden können, ist fraglich. Dies wird maßgeblich davon abhängen, wie Dubai es versteht, die aktuelle Wirtschaftskrise zu meistern.

Derzeit erschließt Dubai weitere Märkte. Mit dem Dubai International Financial Centre (vgl. Punkt B. VI. 5. d.), einem Finanzzentrum, in dem mehr als 600 Unternehmen, einschließlich der führenden Finanzdienstleistungsfirmen und Banken, tagtäglich operieren, hat Dubai die Keimzelle zu einem **weltweit anerkannten Finanzplatz** geschaffen. Im Mittelpunkt des Interesses der internationalen Finanzwelt stand Dubai bereits im September 2003, als es

¹³ GTAI: „Wirtschaftsdaten kompakt“: VAE, Mai 2009.

als erstes arabisches Land die Jahrestreffen der Verwaltungsräte der Weltbankgruppe und des Internationalen Währungsfonds ausrichtete. Die Dubai Ports World (DPW), im Jahr 2007 der siebtgrößte Containerhafen der Welt, ist seit dem 26. November 2007 auch an der Dubai International Financial Exchange (DIFX), nun NASDAQ Dubai, gelistet. Im **Gesundheitssektor** soll die Dubai Healthcare City (vgl. Punkt B. VI. 5. e.) dem wachsenden Bedarf an erstklassiger ärztlicher Versorgung in der Region Rechnung tragen und sich zugleich als überregionales Zentrum medizinischer Forschung und Lehre etablieren. Die für 2010 geplante, vollständige Liberalisierung des **Telekommunikationsmarktes** wurde nach intensiven Verhandlungen mit der World Trade Organisation zwar verschoben, ist nun jedoch für 2015 endgültig vorgesehen.

Dubai ist nicht nur eines der attraktivsten Wirtschaftszentren im arabischen Raum, sondern auch **Initiator** einer Vielzahl **innovativer Projekte**. Dazu zählt beispielsweise der führende online business-to-business-Marktplatz **tejari.com**, der sowohl von Privatunternehmen untereinander als auch für öffentliche Ausschreibungen genutzt wird. Im Jahr 2006 führte Tejari einen neuen strategischen Beratungsservice „Tejari Expert“ ein. Dieser neue Service unterstützt Gesellschaften dabei, ihre Ankaufs- und Verkaufsvorgänge in strukturierter und organisierter Weise vorzunehmen. Vor allem Geschäftsleute profitieren zudem von dem in Dubai bestehenden **e-government**, welches es ermöglicht, Behördenangelegenheiten weitestgehend online und damit zeit- und kostensparend abzuwickeln. In der von der Economist Intelligence Unit (EIU) in Zusammenarbeit mit dem Institute for Business Value (IBV) veröffentlichten Rangliste für „e-readiness“ nahmen die Vereinigten Arabischen Emirate im Jahr 2008 weltweit Platz 35 ein und belegten damit innerhalb der Arabischen Liga Platz 1.

Im Bereich der Bau- und Immobilienbranche sind die Auswirkungen der **weltweiten Finanzkrise** in Dubai massiv zu spüren. Konnte diese Branche in Dubai in den vergangenen Jahren zweistellige Wachstumsraten verzeichnen, so wurden in den gesamten VAE seit Beginn der Finanzkrise im Oktober 2008 Bauvorhaben im Gesamtwert von schätzungsweise ca. 400 Mrd. USD gestrichen oder zeitlich aufgeschoben, der größte Teil davon im Emirat Dubai. Gänzlich abgesagt wurde beispielsweise der so genannte „**Trump Tower**“, ein Zwillingsturm, der auf der künstlichen Insel Palm Jumeirah entstehen sollte. Auch gestrichen wurde der Bau eines **1000 Meter hohen Wolkenkratzers** des Nakheel-Konzerns, welcher als höchstes Gebäude der Welt den mittlerweile fast fertiggestellten und über 800 Meter hohen Burj Dubai übertreffen sollte. Gestoppt wurden derzeit vor allem Stadtentwicklungsprojekte, wie die größte der drei künstlichen Inseln Palm Deira oder die Jumeirah Gardens allein mit einem Investitionsvolumen von fast 135 Mrd. USD. Aufgrund der sehr zurückhaltenden und oft beschönigenden Darstellung in den lokalen Medien ist zumeist unklar, welche Projekte tatsächlich noch durchgeführt werden und welche erheblich verspätet sind bzw. eingestellt wurden¹⁴.

Nichtsdestotrotz wurde noch im November 2008 die **Palm Jumeirah** mit dem größten Feuerwerk der Welt feierlich eröffnet. Außerdem stellte Nakheel im Januar 2008 den „Rohbau“ des weltgrößten Offshore Projekts **The World**, einer künstlichen Insellandschaft, bestehend

¹⁴ Eine aktuelle, aber wohl nicht abschließende Übersicht findet man derzeit unter der Rubrik „Großprojekte“ in den „Wirtschaftstrends VAE Jahresmitte 2009“ der GTAI vom 5.6.2009, S. 3, basierend auf den Daten von ProLeads vom 17.5.2009.

aus 300 Inseln, in Form der Weltkarte, fertig. Im Zentrum von Dubai entsteht darüber hinaus das mit über 800 Metern derzeit höchste Gebäude der Welt, der **Burj Dubai**, der inzwischen die endgültige Rekordhöhe von 818 Metern erreicht hat. In unmittelbarer Nachbarschaft des Burj Dubai wurde 2008 die größte Shopping Mall der Welt, die **Dubai Mall**, eröffnet. Ein von der föderalen Regierung mit 28,4 Milliarden US-Dollar geplantes Flughafenprojekt sieht den Ausbau von sechs Flughäfen in den VAE sowie den Neubau eines Flughafens im Rahmen des Projektes Dubai World Central vor. Dieser neue Al Maktoum International Airport hat nach Angaben der Regierung ein Investitionsvolumen von 10 Milliarden US-Dollar und soll der größte Flughafen der Welt werden. Allerdings ist auch dieses Projekt nach neuesten Meldungen um mindestens 1 Jahr verspätet, so dass mit einer Inbetriebnahme der ersten Phase des Flughafens nicht vor Juni 2010 zu rechnen ist. Zudem soll eine Landebahn weniger gebaut werden als ursprünglich geplant. Weitere Projekte der Regierung haben die Erweiterung der Infrastruktur (neue Brücken, Straßen und Schienennahverkehrssysteme) zum Inhalt, da der Verkehr in Dubai nach wie vor ein erhebliches Problem darstellt. Das 4,2 Milliarden US-Dollar große **Dubai Metro** Projekt, das sich über 52 km Länge durch das gesamte Emirat zieht, soll am 9. September 2009 zeitgleich mit dem Burj Dubai eröffnet werden¹⁵.

Der trotz der Fortführung all dieser Prestigeprojekte nicht zu leugnende drastische Abwärtstrend in der Bau- und Immobilienbranche wurde nicht zuletzt durch den massiven Abzug von Kapital aus den VAE durch internationale Investoren verursacht. Ende November 2008 wurde die Gesamtsumme dieses dem Markt entzogenen Kapitals bereits auf rund 50 Milliarden US-Dollar geschätzt¹⁶. Dieses Kapital fehlt den Banken seither, so dass günstige Kredite nicht mehr erhältlich sind. Neben dem Ausbleiben von ausländischen Investoren sind auch die arabischen Investoren seit dem Verfall des Ölpreises zurückhaltender geworden. Als Folge sind die Immobilienpreise erheblich eingebrochen. Laut einer Studie der US-Bank Morgan Stanley sind die Haus- und Wohnungspreise zwischen September 2008 und März 2009 um 25 Prozent gesunken. Dubai soll indes auf einem Schuldenberg von schätzungsweise 67 Milliarden Dollar sitzen, verursacht durch den größtenteils durch internationale Anleihen finanzierten Ausbau Dubais und die Expansion des Finanzsektors¹⁷. Dies entspricht 103 Prozent des Bruttosozialproduktes des Emirats. Damit Dubai seinen Zahlungsverpflichtungen noch nachkommen kann, hat die Zentralbank der VAE Dubai mit einer 10-Milliarden-US-Dollar-Finanzspritze unterstützt. Es wird erwartet, dass im Zuge des Einbruchs der Immobilienwirtschaft in den VAE auch die deutschen Exporte in die VAE um einen zweistelligen Bereich und das globale Importvolumen der VAE 2009 um 18 Prozent zurückgehen werden.

3. Abu Dhabi – Visionen für die Wirtschaft

Im November 2008 veröffentlichte Abu Dhabi, das reichste und größte Emirat der VAE, „The Abu Dhabi Economic Vision 2030“, ein Strategiepapier, das detailliert die Wege und Ziele der nächsten zwei Jahrzehnte der Hauptstadt der VAE vorstellt. Neben dem weiteren Ausbau des Ölsektors sollen andere Wirtschaftsbereiche stärker gefördert werden. Im Vordergrund stehen die Sektoren Metallindustrie, Luftfahrt, Pharmabranche, Gesundheitswesen, Transport,

¹⁵ United Arab Emirates Yearbook 2009, S. 174.

¹⁶ Handelsblatt vom 21.11.2008: „Abu Dhabi soll Dubai vor dem Ruin retten“.

¹⁷ Handelsblatt vom 12.3.2009: „Dubai: Das Ende von Tausendundeiner Nacht“.

Ausbildung, Medien, Finanzdienstleistungen und das Fernmeldewesen. Die Nicht-Öl-sektoren sollen bis 2015 pro Jahr überproportional um durchschnittlich 9,5% wachsen, um dann die Hälfte des BIP auszumachen¹⁸.

Verstärkt investiert werden soll auch in den Tourismus und die Infrastruktur. So wird beispielsweise neben dem Bau einer neuen Formel 1 Rennstrecke das Projekt „Saadiyat Island Cultural District“ weiter vorangetrieben. Innerhalb dieses Kulturzentrums sollen Dependancen des Guggenheim Museums und des Louvre entstehen, die nach dem ambitionierten Plan Abu Dhabis bereits im Jahr 2012 an die 2,7 Millionen Touristen anlocken sollen¹⁹. Darüber hinaus soll dort ein Schifffahrtsmuseum, ein klassisches Museum und ein Zentrum der darstellenden Künste realisiert werden. Damit will Abu Dhabi neue kulturelle Möglichkeiten für Touristen ebenso wie für Einheimische und die in den VAE lebenden Ausländer schaffen, was wiederum zu einer Verbesserung des Lebensstandards in den VAE beitragen soll.

Im Jahre 2006 hat die Regierung von Abu Dhabi den Sprung in den Bereich der alternativen Energien gewagt. Mit „**Al Masdar**“ wurde ein Pionierprojekt mit einem Investitionsvolumen von ca. 15 Milliarden US-Dollar auf den Weg gebracht. Das Projekt befindet sich in der Frei(handels)zone Masdar City, welche seit kurzem Lizenzen an Unternehmen vergibt (vgl. Punkt B.VI. Nr. 6.). Dort sollen unter anderem Solarfelder gebaut werden, die Sonnenenergie effektiver als Photovoltaikplatten in Strom umwandeln können. Ähnliche Felder werden in Spanien und Kalifornien bereits erfolgreich genutzt. Das Projekt soll bis 2011 fertig gestellt werden²⁰. Das Projekt wird von vielen Größen in der Energie- und Technikbranche, wie zum Beispiel BP, Shell, Mitsubishi und Rolls-Royce unterstützt. Die Entwicklung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit ADNOC (Abu Dhabi National Oil Company), ADWEA (Abu Dhabi Water & Electricity Authority, der Umweltagentur Abu Dhabis sowie anderen staatlichen und halbstaatlichen Einrichtungen. Besonders hervorzuheben ist diesbezüglich, dass viele Bauteile für die Anlage von deutschen Firmen geliefert werden. Außerdem wird derzeit in Partnerschaft mit dem Massachusetts Institute of Technology (MIT) das Masdar City Institute of Science and Technology aufgebaut, welches ab September 2009 zunächst 5 verschiedene „Master of Science“-Programme anbieten will.

4. Standort für Investitionsvorhaben im Königreich Saudi Arabien

- a. Aufgrund der räumlichen Nähe sowie der hervorragenden infrastrukturellen Gegebenheiten sind insbesondere die VAE schon seit geraumer Zeit Standort für eine große Anzahl internationaler Unternehmen gewesen, die Geschäftsbeziehungen mit dem „großen Nachbarn“ Saudi Arabien unterhalten haben. Hintergrund für diese Standortwahl war grundsätzlich auch die vorausschauende Erwägung, dass sich dieses stark islamisch geprägte Land ausländischen Investoren und Außenhändlern in naher Zukunft noch weiter öffnen werde. Ohnehin bestehen traditionell gute Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen Saudi Arabien und Deutschland; deutsche Unternehmen sind deshalb gern gesehene Gäste und Investoren in dem politisch und wirtschaftlich stärksten Land der arabischen Halbinsel.

¹⁸ The Abu Dhabi Economic Vision 2030, S. 124.

¹⁹ GTAI, Länder und Märkte: „Abu Dhabi stellt Visionen für die Wirtschaft vor“, Januar 2009.

²⁰ GTAI, Länder und Märkte: „Attraktives Baugeschäft in den VAE - trotz Krise“, Februar 2009.

- b. Das erbmonarchisch regierte Königreich ist als Standort der heiligen Stätten des Islam nicht unerheblichen religiösen und damit auch politischen Einschränkungen unterworfen. Die dadurch in Saudi Arabien vorherrschenden Lebensumstände tragen nicht unwesentlich dazu bei, den Ausbau Saudi Arabiens zu einem regionalen und auch internationalen Wirtschaftsstandort zu verhindern, zumindest jedoch extrem zu erschweren. Der derzeitige König Abdullah Bin Abdulaziz Al Saud, seit dem Jahre 2005 im Amt, hatte anfänglich erhebliche Mühe, die verschiedenen politischen und religiösen Kräfte im eigenen Land zu kontrollieren und zu einer konstruktiven Mitarbeit an den dringend notwendigen Reformbestrebungen zu bewegen. Auch wenn der Reformprozess noch längst nicht abgeschlossen ist, ist man sich in der reformorientierten Regierung zumindest einig, gerade auch angesichts der welt- und golfweiten Krise, die Wirtschaft des Landes durch umfangreiche Investitionen im Öl- und Nicht-Ölbereich massiv zu fördern. In dem bevölkerungsreichsten Land der arabischen Halbinsel (28,7 Mio. Einwohner, davon etwa 6 Mio. Ausländer) sollen in den nächsten 10 - 15 Jahren etwa 1,2 Billionen USD investiert werden, wovon allein etwa 500 Mrd. USD auf den Energiebereich entfallen sollen²¹. Die verbleibenden Mittel, die vor allem noch aus den Zeiten hoher Ölpreise stammen, sollen in große Infrastrukturprojekte wie Flug-, Containerhäfen und den Auf- und Ausbau eines Eisenbahnnetzes sowie in die extrem ehrgeizig angelegten sechs neuen „Economic Cities“ verteilt über das ganze Königreich investiert werden. Bislang sind zwei dieser „Retortenstädte“ im Bau: Die neue Hafenstadt King Abdullah Economic City am Roten Meer sowie die Jizan Economic City in der Nähe der jemenitischen Grenze im Südwesten des Königreichs, beide mit einem geschätzten Investitionsvolumen von etwa 30 Mrd. USD. Es bleibt abzuwarten, ob sich die mit dem Bau dieser Städte verbundenen Erwartungen erfüllen lassen. Fakt ist aber, dass allein die Entwicklung und der Bau dieser Städte sowie auch der anderen Regierungsprojekte deutschen Investoren und Außenhändlern ausgezeichnete Möglichkeiten bieten, ihre Produkte und/oder ihr Know How dort zu vermarkten. Wer derzeit und auch in Zukunft ein direktes Investment vor allem aufgrund der Lebensumstände in Saudi Arabien noch scheut, kann sich insbesondere über umliegende Länder erste Geschäftsmöglichkeiten erschließen. Die VAE bieten sich, aufgrund der oben beschriebenen Ausgangslage und der verschiedenen rechtlichen Möglichkeiten sich dort niederzulassen und von dort aus im gesamten Golfgebiet tätig werden zu können, geradezu an.
- c. Ansonsten gilt - wie für andere arabische Länder auch - das **„Präsenzprinzip“**: Wer in Saudi Arabien auf Dauer erfolgreich und nachhaltig Geschäfte machen will, muss vor Ort eine Präsenz aufbauen und unterhalten, sei es durch einen Absatzmittler oder durch eine eigene Niederlassung. Das saudische Rechtssystem ist aufgrund der islamischen Ausprägung mit dem deutschen nicht zu vergleichen und auch weiterhin mit Vorsicht zu genießen, doch ist insbesondere das saudische Investitionsrecht seit dem Jahr 2000 kodifiziert und bietet ausländischen Unternehmen – in aller Regel auch ohne lokale (Mehrheits)Beteiligung – die Möglichkeit, sich durch die neue staatliche Investitionsbehörde (SAGIA) vor Ort mit einer Niederlassung oder Gesellschaft lizenzieren und registrieren zu lassen. Daneben können natürlich - wie in den Nachbarstaaten auch - Liefergeschäfte auf Einzelfallbasis oder über Absatzmittler getätigt werden. Das saudische Vertreterrecht

²¹ GTAI, Länder und Märkte: „Saudi Arabien setzt auf ehrgeizige neue Modellstädte“, März 2009.

ist insofern durchaus liberaler als beispielsweise das der VAE. Auch hier bedarf es aber im Vorfeld einer sorgfältigen Prüfung der Sach- und Rechtslage, um später keine unliebsamen Überraschungen zu erleben.

III. Rechts- und Gerichtssystem

1. Rechtssystem

Ein mittlerweile gefestigtes und regelmäßig erweitertes Rechtssystem vermittelt dem Investor die notwendige Sicherheit bei der Durchführung geschäftlicher Transaktionen. Es beruht auf der seit 1971 existierenden Verfassung der VAE, nach der der Islam Staatsreligion und die islamische Shari'a eine der Hauptquellen der Gesetzgebung ist. Die Shari'a spielt im Bereich des Wirtschaftsrechts jedoch nur noch eine untergeordnete Rolle. Obwohl die einzelnen Emirate nach der Verfassung grundsätzlich über die Befugnis verfügen, Gesetze zu erlassen, gilt innerhalb der wirtschaftlich wichtigsten Rechtsgebiete dennoch einheitliches Recht, da der föderale Gesetzgeber von seiner vorrangigen Gesetzgebungsbefugnis Gebrauch gemacht hat²². Insbesondere sind hier das Zivilgesetzbuch der VAE aus dem Jahre 1985 (Gesetz Nr. 5/1985) und das Handelsgesetzbuch der VAE aus dem Jahre 1993 (Gesetz Nr. 18/1993) hervorzuheben, die wesentliche Teile des vermögensrechtlichen Zivilrechts der VAE abdecken. Diese Gesetzeswerke gewinnen zunehmend an Bedeutung, da insbesondere die Gerichte der VAE das Gesetz anwenden, bestätigen und auslegen. Gleichwohl sollte ein vertragsrechtliches Grundprinzip der Shari'a aber stets beachtet werden: „**Der Vertrag ist das Gesetz der Parteien.**“ Individuelle rechtliche Konzepte können und sollten daher bei der Umsetzung geplanter Investitionsvorhaben immer ausgeschöpft werden.

2. Gerichtssystem

Die VAE verfügen - basierend auf der Verfassung - grundsätzlich über einen **dreistufigen Gerichtsaufbau**. Jedes der sieben Emirate hat dabei verfassungsrechtlich die Möglichkeit, eigene, national unabhängige Gerichte einzurichten. Davon haben bis zur letzten Instanz bislang nur Abu Dhabi mit dem Supreme Court (gleichzeitig auch Verfassungsgerichtshof) und Dubai mit dem Dubai Court of Cassation Gebrauch gemacht. Die anderen fünf Emirate verfügen zwar über erst- und zweitinstanzliche Gerichte, ordnen sich aber in letzter Instanz - mit Ausnahme des Emirats Ras Al-Khaimah - dem Obersten Gerichtshof (Supreme Court) in Abu Dhabi unter. Eine einheitliche Rechtssprechung ist deshalb nicht immer gewährleistet.

Die VAE-Zivilgerichte, die in Dubai mittlerweile in Fachgerichtsbarkeiten unterteilt werden, sind u.a. zuständig für alle vermögensrechtlichen Streitigkeiten. Lediglich Mietstreitigkeiten sind in vielen Emiraten ausschließlich zuständigen Schlichtungskomitees zugewiesen. Die Höhe der Gerichtskosten ist in den verschiedenen Emiraten unterschiedlich und orientiert sich am Streitwert, wobei es in allen Emiraten Höchstgrenzen gibt. Die Höhe des Anwaltshonorars unterliegt der freien Vereinbarung. In aller Regel werden Stundenhonorare oder Pauschalhonorare, die sich nach der Höhe des Streitwertes bestimmen, vereinbart. Anwaltskosten sind - auch für die obsiegende Partei - bis auf verschwindend geringe Summen in Gerichtsverfah-

²² Z. B. im Zivil-, Handels-, Seehandels-, Wirtschafts-, Prozess-, Ausländer-, Bank-, Devisen- und Strafrecht sowie im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, vgl. Art. 120 ff. der Verfassung der VAE.

ren nicht erstattungsfähig. In Strafverfahren sind Pflichtverteidiger in begrenztem Umfang vorgesehen.

3. Anerkennung ausländischer (Schieds-)Gerichtsentscheidungen

Bislang besteht zwischen den VAE und der Bundesrepublik Deutschland **kein bilaterales Abkommen über die gegenseitige Anerkennung und Vollstreckung von gerichtlichen Entscheidungen oder Schiedsgerichtssprüchen**. Eine Anerkennung und Vollstreckung von ausländischen bzw. deutschen gerichtlichen und/oder schiedsgerichtlichen Entscheidungen in den VAE war deshalb bislang nur innerhalb der sehr engen Grenzen des emiratischen Zivilprozessrechts möglich. Nachdem es in der Vergangenheit oft widerstreitende Entscheidungen der höchsten Gerichte der VAE gegeben hatte, hatte der Dubai Court of Cassation mit Urteil vom 10. März 2001 in einer Leitentscheidung festgestellt, dass eine Anerkennung insbesondere ausländischer Schiedsgerichtsurteile in den VAE nur dann möglich ist, wenn zwischen dem Staat, in dem das Schiedsgerichtsurteil erlassen wurde, und den VAE ein bilateraler Staatsvertrag zur Anerkennung derartiger Entscheidungen besteht. Ein solches Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den VAE ist derzeit nicht im Gespräch.

Nach jahrelangen Vorbereitungen und nicht unerheblichen Bedenken sind die Vereinigten Arabischen Emirate aber im Jahr 2006 als 138. Staat dem New Yorker Übereinkommen vom 10. Juni 1958 über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche beigetreten. Das Ratifizierungsgesetz (Verordnung Nr. 43/2006) wurde im VAE-Gesetzblatt Nr. 450 vom 21. August 2006 veröffentlicht und am 19. November 2006 ins lokale Recht transformiert. Damit ist die Rechtsgrundlage dafür geschaffen worden, dass in Zukunft im Ausland (in Vertragsstaaten) ergangene Schiedssprüche in den VAE anerkannt und vollstreckt werden können, sofern sie dort schiedsfähig sind und – u.a. – nicht gegen den „ordre public“ der VAE verstoßen. Mittlerweile stehen die ersten ausländischen Schiedssprüche zur Anerkennung und Vollstreckung in den VAE an. Es bleibt abzuwarten, ob und wie die lokalen Gerichte in Zukunft auf dieser neuen völkerrechtlichen Basis entscheiden werden.

Weiterhin bleibt jedoch die Anerkennung und Vollstreckung **ausländischer Gerichtsurteile** in den VAE ausgesprochen problematisch. Obwohl sich das oben genannte Urteil des Kassationsgerichtshofes von Dubai aufgrund des entschiedenen Einzelfalls nur auf ausländische Schiedsgerichtsurteile bezieht, ist auch wegen der bislang nicht verbürgten Gegenseitigkeit mit Deutschland davon auszugehen, dass die dort festgeschriebenen Rechtsgrundsätze auch auf die Anerkennung gerichtlicher Entscheidungen weiter Anwendung finden. Bei der Vertragsgestaltung (Rechtswahl und Gerichtsstand) sollte diesen Umständen deshalb unbedingt Rechnung getragen werden, da ansonsten unter bestimmten Voraussetzungen eine Durchsetzung berechtigter Forderungen extrem erschwert, wenn nicht sogar unmöglich ist.

B. Verschiedene Investitionsmöglichkeiten

Im Wesentlichen bestehen für ausländische Unternehmen und Investoren folgende Möglichkeiten wirtschaftlicher Betätigung:

- Liefergeschäft auf Einzelfallbasis (vgl. Punkt B. I.)
- Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers (vgl. Punkt B. II.)
- Gründung einer Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens (vgl. Punkt B. III.)
- Gründung eines und/oder Beteiligung an einem freiberuflichen Unternehmen (Professional Firm bzw. Professional Company - vgl. Punkt B. IV.)
- Gründung und/oder Beteiligung an einer Joint Venture-Gesellschaft (vgl. Punkt B. V.)
- Gründung einer Zweigniederlassung bzw. Gesellschaft in einer Freihandelszone (vgl. Punkt B. VI.)
- Gründung einer Offshore-Gesellschaft (vgl. Punkt B. VII.)
- Beteiligung am öffentlichen Beschaffungswesen (vgl. Punkt B. VIII.) (Ausschreibungen der öffentlichen Hand/Tender - vgl. Punkt B. VIII.)
- Erwerb von Immobilien in den VAE (vgl. Punkt B. IX.)

Grundsätzlich gilt bei nahezu jeder ausländischen Geschäftstätigkeit in den VAE weiterhin das **Prinzip der lokalen Beteiligung**, auch wenn es durch die Möglichkeit sich in den diversen Freizonen niederzulassen zunehmend an Gewicht verliert. Es findet nicht nur bei der Beauftragung von Handelsvertretern Anwendung, sondern auch bei einer Niederlassungs- oder Gesellschaftsgründung. Ebenso wie in vielen anderen GCC-Staaten zieht sich dieser Grundsatz - in unterschiedlicher Ausgestaltung - auch in den VAE durch nahezu alle wirtschaftsrechtlichen Bestimmungen. Dadurch soll die Beteiligung der Staatsbürger der VAE an dem wirtschaftlichen Aufschwung gewährleistet und eine letzte Kontrolle durch Einheimische sichergestellt werden. Allein das reine Exportgeschäft auf Einzelfallbasis und die Freihandelszonen sind von dieser Regel ausgenommen.

Oft wird das Prinzip der lokalen Beteiligung fälschlicherweise pauschal mit dem sog. **Sponsor** gleichgesetzt. Dass dem Begriff „Sponsor“ jedoch eine vielschichtige Bedeutung zukommt, ist zumeist unbekannt. Ursprünglich fungierte der Sponsor ausschließlich als Bürge für Ausländer, die in den VAE Geschäfte tätigten. Mit zunehmenden ausländischen Unternehmensaktivitäten in den Emiraten hat sich jedoch sowohl der Begriff als auch die Haftung des Sponsors gewandelt. „Sponsorship“ im gesellschaftsrechtlichen Sinne beispielsweise umfasst nunmehr die schon angesprochene obligatorische Beteiligung emiratischer Staatsangehöriger an Gesellschaften, die von der rein administrativen Funktion als sog. National Service Agent bei Zweigniederlassungen bis hin zu der Beteiligung an Gesellschaften als „tatsächliche“ Gesellschafter reicht. Während den Sponsor früher grundsätzlich eine Haftung für alle Aktivitäten des „Gesponsorten“ traf, besteht diese heute nur noch in ganz bestimmten Ausnahmefällen.

Im Hinblick auf die Besonderheit der lokalen Beteiligung und die übrigen, oftmals unbekanntem gesetzlichen und wirtschaftlichen Bestimmungen sind deshalb insbesondere zwei Punkte von entscheidender Bedeutung:

1. **der richtige lokale Geschäftspartner, sei es als Handelsvertreter oder Eigenhändler, Partner einer Joint Venture-Gesellschaft, Service Agent einer Zweigniederlassung, Tender Agent oder bloßer Abnehmer von Waren, und**
2. **eine wohlausgewogene und an die lokalen gesetzlichen und wirtschaftlichen Gepflogenheiten angepasste vertragliche Grundlage bei jeder Art von geschäftlicher Verbindung.**

Oft kann die Suche nach dem richtigen lokalen Geschäftspartner eine längere Zeit in Anspruch nehmen, die zwar Geduld erfordert, sich aber in jedem Fall auszahlt. Vor einer übereilten und ungeprüften vertraglichen Bindung an einen lokalen Partner kann im Hinblick auf die oft weitreichenden rechtlichen Folgen deshalb nur eindringlich gewarnt werden. Sofern nicht ausreichend eigene Erfahrungswerte und hiesige Beziehungen vorhanden sind, kann eine professionelle Beratung nur jedem angeraten werden, der sich ernsthaft mit dem Gedanken trägt, sich in den Golfstaaten erfolgreich zu etablieren. Daneben kann nicht oft genug betont werden, wie wichtig der **persönliche Kontakt** zu den arabischen Geschäftspartnern, ein **langer (auch finanzieller) Atem** und eine wie auch immer geartete **lokale Präsenz** vor Ort für eine erfolgreiche Gestaltung der wirtschaftlichen Tätigkeiten in den VAE sind.

Bezogen auf die verschiedenen Investitionsmöglichkeiten sind deshalb folgende rechtliche Besonderheiten in den VAE zu beachten:

I. Liefergeschäft auf Einzelfallbasis

Bei Liefergeschäften auf Einzelfallbasis sollte jede Bestellung einzeln verhandelt, geliefert und abgerechnet werden. Hierbei entsendet das ausländische Unternehmen einen Vertreter, der bestehende Kundenkontakte pflegt und die Warenpalette des Unternehmens potentiellen Kunden vorstellt. Die Ernennung eines Handelsvertreters ist - entgegen weitläufiger Auffassung - nicht notwendig, da der direkte Warenverkehr in der Regel frei ist. Das importierende Unternehmen bzw. der Empfänger der Waren bedarf allerdings – beispielsweise im Gegensatz zu Saudi Arabien - einer die einzuführenden Produkte umfassende Einfuhrlizenz. Es empfiehlt sich - und zwar vor Lieferung - grundsätzlich der Abschluss eines mindestens englischsprachigen, schriftlichen Exportvertrages, der die wesentlichen Einzelheiten des Geschäfts beinhaltet.

Gemäß Art. 19 I Zivilgesetzbuch der VAE können die Parteien eines schuldrechtlichen Vertrages das **anzuwendende Recht frei wählen**. Es ist also durchaus möglich, die vertraglichen Beziehungen deutschem Recht zu unterwerfen, wenn dies auch nicht immer ratsam ist, vor allem dann nicht, wenn die Gefahr besteht, dass man seine Ansprüche vor arabischen Gerichten geltend machen muss. Hier muss dann derjenige, der sich auf eine ausländische Rechtsordnung beruft, diese quasi wie eine Tatsache nachweisen. Die **Vereinbarung eines ausländischen Gerichtsstandes** ist aufgrund der extrem derogationsfeindlichen Regelungen des emiratischen Zivilprozessrechts in aller Regel unwirksam und nicht durchsetzbar. Anders **Schiedsgerichtsvereinbarungen**, die – sofern sie dem ordre public der VAE nicht widersprechen – durchaus zulässig, wenn auch nicht immer empfehlenswert sind.

Wie bei jedem internationalen Geschäft sollten auch in den VAE die **Zahlungs- und Lieferbedingungen** angesichts der geringen Drittwirkung eines allerdings grundsätzlich **möglichen Eigentumsvorbehalts** derart ausgestaltet sein, dass der Verkäufer nur gegen ein von einer international anerkannten Bank **bestätigtes, bedingungsfreies, unwiderrufliches Akkreditiv**, das auf **erste Anforderung zahlbar** ist (confirmed, unconditional, irrevocable letter of credit payable on first demand), liefert. Damit wird sichergestellt, dass die das Akkreditiv ausstellende Bank bei Erfüllung der vereinbarten Vertragsbedingungen zur Zahlung an den Verkäufer verpflichtet ist. Abweichende Vereinbarungen sollten - wenn überhaupt - nur dann getroffen werden, wenn dem Verkäufer der Kunde durch langjährige und positive Geschäftsbeziehungen bekannt ist. Beliebte Zahlungsmittel in den VAE sind **vordatierte Schecks**. Auch wenn die fehlende Deckung des Schecks am Ausstellungstag einen Straftatbestand darstellt, ist von der Entgegennahme von Schecks und Wechseln dringend abzuraten, da bei diesen Zahlungsmitteln eine wirkliche Sicherheit nicht besteht. Zudem gestaltet sich die gerichtliche Durchsetzung von Forderungen oft sehr zeit- und kostenintensiv. Gleiches gilt für die **Forderungsabtretung**, die wohl mittlerweile durch die obersten Gerichtshöfe der VAE trotz fehlender gesetzlicher Regelung auch ohne Zustimmung des Schuldners für wirksam erachtet wird, doch im Hinblick auf eine langdauernden gerichtlichen Durchsetzung oft nur eine trügerische Sicherheit vermittelt.

Gesetzliche Bestimmungen über das Recht der **Allgemeinen Geschäftsbedingungen** (AGB), wie sie beispielsweise das deutsche Recht kennt, existieren in den VAE nicht. Dort, sowie in den übrigen GCC-Ländern, sind AGB nur dann bindend, wenn sie vom Käufer bewusst zur Kenntnis genommen und akzeptiert worden sind. Der bloße Hinweis auf AGB reicht zumeist nicht aus, um Rechtsfolgen aus ihnen ableiten zu können. In den entsprechenden Vertragsformularen ist daher bei Vertragsschluss nicht nur ausdrücklich auf die AGB hinzuweisen. Vielmehr muss der Käufer auch in zumutbarer Weise von deren Inhalt Kenntnis nehmen und sein Einverständnis erklären. Sofern auf die AGB erst bei Rechnungsausfertigung Bezug genommen wird, sind diese – wie in Deutschland - grundsätzlich nicht Vertragsbestandteil geworden. Die Bezug- und Kenntnisnahme sollte deshalb spätestens bei Auftragserteilung erfolgen. Zu empfehlen ist eine Unterzeichnung der zumindest in englischer Sprache ausgefertigten AGB durch den Käufer bei jeder einzelnen Bestellung. Es versteht sich von selbst, dass bei der durchaus möglichen Vereinbarung lokalen Rechts die einbezogenen AGB dann auch hiesigen Rechtsgrundsätzen entsprechend sollten.

Da die Vereinigten Arabischen Emirate dem **Wiener UN-Übereinkommen über Verträge über den internationalen Warenkauf aus 1980 (CISG)** nicht beigetreten sind, muss bei einer Wahl deutschen Rechts vorab überlegt werden, ob das CISG als Bestandteil des deutschen Rechts interessengerecht ist. Kommt lokales Recht zur Anwendung, gelten die **Sach- und Rechtsmängelgewährleistungsvorschriften** des VAE-ZGB und des VAE-HGB mit teilweise von deutschen Vorstellungen abweichenden Regelungen. Unter Kaufleuten gelten Untersuchungs- und Rügepflichten ähnlich wie in Deutschland. Mängel müssen unverzüglich und/oder innerhalb verhältnismäßig kurzer, durch das Gesetz näher bestimmten Fristen, gerügt und geltend gemacht werden. Im Zweifel ist nur eine Wandlung des Kaufvertrages, nicht aber eine Minderung des Kaufpreises möglich.

Das **Verbraucherschutzgesetz vom 13. August 2006**, in Kraft getreten am 26.11.2006, statuiert eine verhältnismäßig umfassende Produkthaftung zu Lasten des Produzenten von Waren und/oder Leistungen (einschließlich der Personen, die sie vertreiben), die sich auf alle Schäden bezieht, die durch diese Produkte oder Leistungen verursacht werden.

II. Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers

1. Allgemeines

Die Gegebenheiten des lokalen Markts oder die Art der Produkte können die Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers erforderlich machen. Die Übernahme einer **registrierten** Handelsvertretung in den VAE ist jedoch weiterhin ausschließlich emiratischen Staatsangehörigen oder Gesellschaften, die zu 100% im Besitz von Staatsangehörigen der VAE stehen, vorbehalten. Der Begriff des **Handelsvertreters** ist nach seiner Definition im Handelsvertreterrecht der VAE weiter gefasst als im deutschen Recht. Er erstreckt sich auch auf **Eigenhändler** sowie **Franchise- und Lizenznehmer**. Die nachfolgenden Ausführungen gelten deshalb auch für solche Absatzmittler.

Die Handelsvertretung einschließlich des diesbezüglichen Vertrags ist nach dem **Handelsvertretergesetz der VAE Nr. 18/1981 i.d.F. des Gesetzes Nr. 14/1988 (HVG)** beim zuständigen Handelsministerium zu registrieren. Nur im Falle einer derartigen Registrierung genießt der Handelsvertreter den teilweise extremen Schutz des HVG, weshalb er in aller Regel auf einer Registrierung bestehen wird. Nach der ministriellen Verordnung Nr. 168/2006 muss der Prinzipal einer solchen Registrierung mittlerweile ausdrücklich zustimmen.

Die Wahl ausländischen Rechts und/oder ausländischer Gerichtsstände ist im Bereich des HVG unwirksam. Im Streitfall mussten die Parteien einer registrierten Vertretung vor Beschreibung des Rechtsweges noch bis vor kurzem grundsätzlich zuerst ein sog. Dispute Committee beim Handelsministerium anrufen, das allerdings eine bloße Schlichtungsfunktion hatte. Nach Art. 3 des lange erwarteten **Bundesgesetzes Nr. 13/2006 vom 3. Juni 2006** sind die Vorschriften über die Zusammensetzung und den Geschäftsgang der Dispute Committees aufgehoben worden, so dass in Zukunft auf einen Gang zu diesem Schlichtungskomitee verzichtet werden kann.

2. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge

- a. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge sind nach dem HVG nichtig. Ansprüche aus diesen Verträgen können daher vor lokalen Gerichten grundsätzlich nicht geltend gemacht werden, was die Rechtsprechung der obersten Gerichtshöfe der VAE in der Vergangenheit überwiegend bestätigt hat. Dies gereicht jedoch im Wesentlichen dem Handelsvertreter zum Nachteil, da dieser sich auf die für ihn aus dem HVG ergebenden massiven Schutzrechte gegenüber dem ausländischen Prinzipal nicht berufen kann. Aber auch der Prinzipal kann aufgrund eines nicht registrierten Vertretervertrags keine Ansprüche aus dem HVG herleiten.
- b. Aus der vorgenannten Rechtsprechung ergibt sich weiter, dass aufgrund des „**lex specialis**“-**Charakters** des HVG grundsätzlich auch keine (zumindest vertretertypischen) Ansprüche

aus dem Zivil- und Handelsgesetzbuch der VAE hergeleitet werden können. Das war und ist unter den Rechtsgelehrten in den VAE nicht unumstritten, wobei dieser Streit durch die kürzlich erlassenen Gesetzesänderungen zur nunmehr bestehenden Erlaubnispflichtigkeit einer Registrierung durch den Prinzipal und der daraus angeblich abzuleitenden Anwendbarkeit allgemeiner Regelungen neue Nahrung erhalten hat. Lediglich der Kassationsgerichtshof von Abu Dhabi hatte vor Jahren in einem singulären Fall einem nichtregistrierten Vertreter Schadensersatzansprüche wegen unrechtmäßiger Kündigung zugesprochen. Obwohl - trotz aller Reformen des Vertreterrechts - die Nichtigkeitsfolge einer Nichtregistrierung im Gesetz ausdrücklich **nicht** aufgehoben worden ist, wurde jetzt ein bislang unveröffentlichtes Urteil des Kassationsgerichtshof Dubai aus dem Jahr 2007 bekannt, das an die vereinzelte Auffassung des Kassationsgerichtshof von Abu Dhabi anschließt und einem nicht registrierten Vertreter Schadensersatz nach allgemeinen Bestimmungen (nicht nach dem HVG) zugesprochen hatte, da diesem durch die Kündigung (angeblich) ein Schaden in Form von Aufwendungen oder entgangenem Gewinn entstanden war. Inwieweit dies die weitere Rechtsprechung der Instanzgerichte beeinflussen wird, bleibt abzuwarten. In jedem Fall erhöht sich dadurch das (finanzielle) Risiko für einen ausländischen Prinzipal auch im Falle einer nichtregistrierten Vertretung beträchtlich.

- c. Unabhängig davon gibt es in der geschäftlichen Praxis viele nicht registrierte Handelsvertreter, die Produkte und Waren eines ausländischen Unternehmens in die VAE einführen und dort verkaufen bzw. vermitteln. Sofern diese Waren nicht Gegenstand einer bereits registrierten Handelsvertretung sind, wird es, was den Import betrifft, auch keine Probleme geben. Selbst wenn bislang aus der Praxis noch kein solcher Fall bekannt wurde, ist jedoch darauf hinzuweisen, dass nicht registrierte Handelsvertreter mit Geldstrafen belegt werden können und ein angerufenes Gericht in Ausnahmefällen auch die Schließung der Geschäftsräume des Handelsvertreters anordnen kann.

3. Registrierte Handelsvertreterverträge

- a. Bei bestimmten Dienstleistungen oder Produkten kann die Registrierung eines Handelsvertretervertrags - trotz der rechtlichen Probleme bei Kündigung und Löschung eines registrierten Vertrags - angeraten sein. Dies kann sich insbesondere bei Markenprodukten empfehlen, u. a. um oftmals unerwünschte Parallelimporte in die VAE unterbinden zu können. Ebenso kann im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens die Ernennung eines registrierten Handelsvertreters erforderlich sein (vgl. Punkt B. VIII.). Gleiches kann für Pharmaprodukte oder Waren aus dem Medizinbereich gelten. Der Handelsvertreter kümmert sich um Markenschutz, Werbung, Geschäftsvermittlung und Kundendienst (After Sales Service). Neben der Bereithaltung von Ersatzteilen und Zubehör ist ein solcher Kundendienst durch gesetzliche Regelungen grundsätzlich bei Investitions- und langlebigen Konsumgütern erforderlich. Das wurde durch das erst 2006 erlassene **Verbraucherschutzgesetz** noch einmal bekräftigt. Durch die Registrierung erlangt der Vertreter automatisch Exklusivität und Bezirksschutz. Davon kann vertraglich nicht abgewichen werden. Sowohl die Produktpalette als auch das Vertragsgebiet können und sollten jedoch vertraglich eingeschränkt werden.

- b. Die kaufmännische, finanzielle und persönliche Eignung des Handelsvertreters ist sorgfältig zu prüfen, da die Aufhebung der Rechte und Pflichten aus einem registrierten Handelsvertretervertrag nur im gegenseitigen Einverständnis der Vertragsparteien oder durch Gerichtsurteil nach gerechtfertigter Kündigung möglich ist, sofern nicht von Beginn an nur ein befristeter Handelsvertretervertrag abgeschlossen wurde. Nach Artikel 8 des Bundesgesetzes 13/2006 endet der befristete (registrierte) Handelsvertretervertrag nunmehr kraft Gesetzes durch Auslauf der Befristung, sofern die Parteien die Verlängerung desselben nicht rechtzeitig ausdrücklich vereinbaren (zur faktischen Situation siehe aber unten Punkt B.II.3.d.). Die Vertragsaufhebung - und damit auch der Verlust der Schutzrechte des Vertreters aus dem HVG - wird allerdings nicht bereits durch die Kündigung eines unbefristeten bzw. durch die Nichtverlängerung eines befristeten Handelsvertretervertrags bewirkt, sondern erst mit der Löschung der Handelsvertretung im Handelsvertreterregister. Für die Registrierung bedarf es mittlerweile der Zustimmung des Prinzipals, die schriftlich erteilt werden muss. Gleichwohl kann bei Verträgen, die nicht registriert werden sollen, zusätzlich ein sog. Sperrvermerk im Handelsvertreterregister angedeutet sein.
- Fehlt die einvernehmliche Aufhebung, ist die Kündigung des Handelsvertretervertrags durch den Prinzipal zwar Voraussetzung für die Beendigung der Handelsvertretung, bis zur Bestätigung ihrer Wirksamkeit durch ein ordentliches Gericht, hat sie jedoch eher deklaratorischen Charakter. Der Prinzipal bleibt bis zur Löschung der Eintragung der Handelsvertretung aus dem Handelsvertreterregister an den Handelsvertreter gebunden. Solange die Registrierung nicht gelöscht ist, kann der Prinzipal daher keinen neuen Vertreter ernennen. Zudem können die Zollbehörden der VAE auf Veranlassung des Handelsvertreters und basierend auf dem HVG die Einfuhr aller Waren des Prinzipals, die Gegenstand des noch registrierten Vertrags sind, untersagen. Dies kann zur Folge haben, dass bis zur rechtskräftigen Entscheidung über die Wirksamkeit einer Kündigung die Handelstätigkeit des Prinzipals in den VAE vollständig zum Erliegen kommt. Das gilt allerdings aufgrund des Änderungsgesetzes Nr. 13/2006 dann nicht mehr, wenn es sich um so genannte „befreite“ Produkte handelt, die aufgrund eines Kabinettsbeschlusses von der exklusiven Vertreterpflicht ausgeschlossen sind.
- c. Der Prinzipal kann einen registrierten Handelsvertretervertrag – vor allem bei einer fehlenden Befristung - nur dann wirksam kündigen, wenn ein **gerechtfertigter** bzw. **schwerwiegender Grund** vorliegt. Die emiratische Rechtsprechung hat an das Vorliegen derartiger Gründe bislang sehr hohe Ansprüche gestellt. Ist die Kündigung des jeweiligen Handelsvertretervertrags unberechtigt, liegen also keine schwerwiegenden Gründe in der Person des Handelsvertreters oder dessen Geschäftsführung vor, muss der Prinzipal damit rechnen, **hohe Ausgleichs- und Schadensersatzsummen** (teilweise das Drei- bis Siebenfache der durchschnittlichen Jahresprovision) an den Handelsvertreter zahlen zu müssen, wenn die Vertretung überhaupt beendet wird. Gerichtsurteile aus jüngster Vergangenheit zeigen jedoch, dass bei entsprechender Vertragsgestaltung zunehmend geringere, deutschen Maßstäben entsprechende Anforderungen an eine berechtigte Kündigung durch den Prinzipal gestellt werden. In jedem Fall sind entsprechende Kündigungsgründe (z.B. Nichterreichung von angemessenen Umsatzzielen, Verstoß gegen ein Wettbewerbsverbot, Übertragung der Vertretung auf einen Dritten, Wechsel des maßgeblichen Personals der Vertretung etc.) in den Vertrag aufzunehmen.

- d. Bis Mitte 2006 galten diese Grundsätze zur Beendigung auch im Falle **befristeter Vertreterverträge** bei deren Nichtverlängerung durch den Prinzipal. Durch das oben bereits angesprochene Änderungsgesetz Nr. 13/2006 ist hier jedoch seit Juli 2006 eine **entscheidende Änderung** eingetreten. Die alte Regelung des HVG, wonach die bloße Nichtverlängerung eines befristeten Vertretervertrages als unzulässige Rechtsausübung anzusehen war und deshalb als Beendigungsgrund grundsätzlich ausschied, wurde ausdrücklich aufgehoben. Demgegenüber besagt die neue Regelung nunmehr, dass eine befristete Vertretung mit Ablauf der vertraglichen Frist endet, sofern sich die Parteien nicht ein Jahr vor Ablauf des Vertrages auf eine Verlängerung geeinigt haben. Das bedeutet, dass nach Ablauf der Frist die registrierte Vertretung auf **Antrag einer der beiden Vertragsparteien** (also auch des Prinzipals) durch das zuständige Ministerium gelöscht wird. Das stellt eine **erhebliche Besserstellung** der Rechtsposition des ausländischen Prinzipals dar, da eine De-Registrierung vor Erlass des Änderungsgesetzes ohne Zustimmung des Vertreters oder des Gerichtes (s.o.) nicht möglich war. In der Praxis werden aber zur Zeit durch das zuständige Wirtschaftsministerium De-Registrierungen - wohl auf Druck der lokalen Vertreterlobby - nicht oder nur extrem zögerlich umgesetzt, was die Gesetzesänderung zumindest derzeit leerlaufen lässt. Ungeachtet dessen kann aber bei dem Abschluß neuer, vor allem registrierter Vertreterverträge nur dringend angeraten werden, diese zeitlich zu befristeten und insbesondere auf automatische Verlängerungsklauseln zu verzichten. Eine Verlängerung von befristeten Vertretungen, die vor der Gesetzesänderung registriert wurden, ist nur dann möglich, wenn das der Vertrag vorsieht oder die Parteien dies ausdrücklich vereinbaren. Auch hier gibt es aber mittlerweile höchstrichterliche Rechtsprechung, die diese Neuregelung abweichend auslegt. Die Tatsache, dass nunmehr befristete Verträge einfacher beendet und de-registriert werden können, darf jedoch nicht zu der Annahme verleiten, dass mit der Beendigung (Auslauf der Befristung) auch der Ausgleichs- oder Schadensersatzanspruch wegfällt. Dieser steht dem Vertreter weiterhin in voller, ggfls. vom Gericht zu bestimmender Höhe zu. Im Gegenzug erhält aber auch der Prinzipal einen Schadensersatzanspruch, wenn ihm durch die Kündigung ein Schaden entstanden ist.
- e. Die weiterhin bestehenden Probleme bei der Beendigung eines registrierten, vor allem unbefristeten Handelsvertretervertrages zeigen, dass insbesondere die **Auswahl des richtigen Vertreters** von entscheidender Bedeutung ist. Seine Eignung lässt sich vor allem während einer befristeten geschäftlichen Zusammenarbeit auf Grundlage eines nicht registrierten (und nicht registrierungsfähigen) Vertrages gut überprüfen. Wegen des umfassenden Schutzes, der einem Handelsvertreter nach dem emiratischen Handelsvertreterrecht zuteil wird, sollte - insbesondere vor dem Hintergrund der jüngst ergangenen Gerichtsurteile - auch in Zukunft auf die **Abfassung des Handelsvertretervertrags** erhöhte Sorgfalt verwendet werden.

III. Gründung einer Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens

1. Allgemeines

Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen können in den VAE in verschiedenen Formen gegründet werden. Neben der klassischen Zweigniederlassung (**Branch**) kommt auch ein **Repräsentanzbüro (Representative Office)** in Betracht. Beiden Niederlassungsformen ist

gemein, dass sie zu 100% im Eigentum der ausländischen Muttergesellschaft stehen. Im Gegensatz zu einem Joint Venture bzw. einer lokalen Gesellschaft benötigen diese Niederlassungen keinen lokalen Partner, sondern lediglich einen einheimischen sog. **National Service Agent**, der aber weder Teilhaber oder Angestellter ist, noch sonstige Mitspracherechte besitzt. Sein Aufgabenbereich beschränkt sich auf die im National Service Agent Agreement genannten Dienstleistungen, wie die Unterzeichnung von Visaanträgen und Lizenzformularen. Dafür erhält er eine Aufwandsentschädigung, die frei vereinbar ist. Die Registrierung einer solchen Zweigniederlassung erfolgt grundsätzlich auf föderaler Ebene durch das Ministerium für Wirtschaft der VAE mit anschließender Lizenzierung im Emirat des Sitzes der Niederlassung.

2. Zweigniederlassung in Form einer Branch

Ausländische Investoren können eigene Zweigniederlassungen (Branches) gründen, sofern die beabsichtigte Tätigkeit durch die jeweils zuständigen Bundes- und Emiratsbehörden genehmigt wird. Um die Gründung von Joint Venture-Gesellschaften in den VAE zu fördern und eine Umgehung des Prinzips der lokalen Beteiligung zu verhindern, hatten die Verwaltungsbehörden in den vergangenen Jahren die wirtschaftlichen Aktivitäten von Branches weitgehend eingeschränkt. Erlaubnisfähig waren nach allgemeiner Verwaltungspraxis der emiratischen Behörden im Wesentlichen nur noch **Dienstleistungs- und Beratungstätigkeiten**. Handels- und Produktionsaktivitäten dagegen erhielten grundsätzlich keine Genehmigungen mehr, sondern blieben lokalen Gesellschaften bzw. Joint Ventures vorbehalten. Diese starre Haltung ist aufgegeben worden. Nach **derzeitiger Praxis** des Ministeriums für Wirtschaft können jetzt zumindest dann Niederlassungen für **Handelsaktivitäten** gegründet und auch lizenziert werden, wenn die Muttergesellschaft Hersteller der zu vertreibenden Waren ist. Ob diese Regelung sich im Hinblick auf die anstehende Reform des Gesellschaftsrechts auch auf andere Bereiche ausweiten wird, bleibt weiterhin abzuwarten. In jedem Fall stellte diese Lockerung der Verwaltungspraxis einen weiteren Schritt nach vorn auf dem Weg der Liberalisierung der Handels- und Niederlassungsvorschriften dar.

3. Zweigniederlassung in Form eines Repräsentanzbüros (Representative Office)

Die Gründung eines Repräsentanzbüros ermöglicht dem ausländischen Unternehmen bei überschaubarem Aufwand eine ständige Firmenvertretung vor Ort. Dem Repräsentanzbüro, das ebenso wie die Branch keine eigene Rechtspersönlichkeit besitzt, kommt allerdings nach dem Grundgedanken des Gesetzes **keine aktive Funktion** zu. Es ist ihm untersagt, eigene wirtschaftliche Aktivitäten zu entfalten, zu fakturieren und Erlöse aus Geschäftstätigkeiten zu vereinnahmen. Dennoch kann die Gründung eines Repräsentanzbüros eine wirtschaftlich sinnvolle Alternative zu einer Gesellschaftsgründung mit einem lokalen Partner oder ständigen Flugreisen darstellen. Zum einen gebieten es oft räumliche und zeitliche, aber auch kulturelle und soziale Gegebenheiten, dass das ausländische Unternehmen ständig vor Ort vertreten ist, um beispielsweise Handelsvertreter zu überwachen und zu unterstützen oder auf das sich laufend ändernde Marktgeschehen unmittelbar reagieren zu können. Zum anderen lassen sich durch ein Repräsentanzbüro die Märkte des Nahen und Mittleren Ostens sowie des indischen Subkontinents und der nordafrikanischen Länder bequem abdecken und betreuen.

Folgende Aufgaben können durch ein Repräsentanzbüro wahrgenommen werden:

- Vermittlung von Verträgen zwischen lokalen Kunden und der ausländischen Gesellschaft,
- Marktbeobachtung,
- Erstellung von Projektstudien, Durchführung von Schulungen
- Marketing und Werbung für die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens,
- Kundenberatung und Serviceleistungen,
- Beaufsichtigung/Unterstützung von Handelsvertretern/Vertragshändlern,
- Beobachtung öffentlicher Ausschreibungen etc.

IV. Gründung eines und/oder Beteiligung an einem freiberuflichen Unternehmen (Professional Firm bzw. Professional Company)

Für wirtschaftliche Aktivitäten, die keine Handels- oder Produktionstätigkeiten darstellen, bietet sich die Gründung eines freiberuflichen Unternehmens (Professional Firm bzw. Professional Company) an. Insoweit kommen vor allem **Dienstleistungs- und Beratungstätigkeiten** auf dem Gebiet der Architektur, Bauplanung, Medizin und Rechtsberatung sowie anderer akademischer und handwerklicher Berufe in Betracht. Solche freiberuflichen Unternehmen können als Professional Firm (Einzelfirma) oder als Professional Company (Gesellschaft nach dem Zivilgesetzbuch der VAE - vergleichbar mit der deutschen BGB-Gesellschaft) gegründet werden. Ob sich juristische Personen an solchen Professional Companies beteiligen können, ist bislang in der emiratischen Judikatur umstritten. Nach der derzeitigen Praxis der zuständigen Lizenzierungsbehörde in Dubai ist das nicht möglich. In aller Regel benötigen beide Niederlassungsformen einen National Service Agent, für den die gleichen Grundsätze gelten wie bei Zweigniederlassungen (vgl. Punkt B. III. 1.). Ähnlich wie in Deutschland ist die Haftung der Gesellschafter unbeschränkt. Im Emirat Dubai kann aufgrund lokaler Verordnungen eine Professional Firm bzw. Professional Company direkt über das Department of Economic Development als zuständige Registrierungsbehörde gegründet werden. Gegebenenfalls sind zuvor Genehmigungen lokaler Fachbehörden wie beispielsweise der Dubai Municipality im Bereich der Ingenieur- und Architektenberufe einzuholen.

Professional Firms bzw. Professional Companies, die im technisch beratenden Bereich tätig sind, werden im Emirat Dubai als **Engineering Firms** qualifiziert und gemäß der „Local Order No. 89 of 1994 On Regulating the Practice of Engineering Consultancy Profession in the Emirate of Dubai“ in vier Formen unterteilt:

- die Local Engineering Firm,
- die Associate Engineering Firm,
- die Expert Engineering Firm und
- das Foreign Engineering Branch Office eines ausländischen Architektur- oder Planungsbüros.

Für sie gelten im Vergleich zu den allgemeinen Professional Firms und Professional Companies zum Teil spezielle Regelungen, wie sie sich grundsätzlich aus der vorbezeichneten „Local

Order“ ergeben. Insbesondere müssen die Gesellschafter bzw. die hinter dem Branch Office stehende Muttergesellschaft über eine langjährige Erfahrung in diesem Bereich verfügen, was insoweit auch Auswirkungen auf den Umfang der hier vor Ort zu erbringenden Projekte (beispielsweise Geschosshöhe der Gebäude) hat. Um die Erlaubnis zu erhalten, Gebäude mit unbeschränkter Geschosshöhe planen und bauen zu können, sind in aller Regel mindestens 15 Jahre (in Abu Dhabi mindestens 10 Jahre) Berufserfahrung des ausländischen Gesellschafter/Partners nachzuweisen. Entsprechendes gilt für den leitenden Geschäftsführer vor Ort. Weitere Bauingenieure, die beispielsweise als Project Manager beschäftigt werden sollen, benötigen eine Berufserfahrung von 7 Jahren. Bei der Dubai Municipality wird ein Komitee gebildet, welches die eingereichten Unterlagen prüft und letztlich auch für die Erteilung der fachaufsichtlichen Genehmigung verantwortlich ist. Die designierten Mitarbeiter der Firma werden dabei häufig noch zu Fachgesprächen geladen.

Daneben ist zur Gründung einer Engineering Firm je nach Ausgestaltung ebenfalls entweder ein lokaler Mehrheitsgesellschafter oder ein National Service Agent erforderlich. Das Gründungsverfahren ist verhältnismäßig langwierig und die zuständige Fachaufsichtsbehörde (Dubai Municipality) stellt hohe Anforderungen an die Qualifikationen der Gesellschafter und technischen Angestellten sowie an die bisher von den Gesellschaftern erbrachten Projekte, für welche entsprechende Referenzen eingereicht werden müssen. Entsprechende Gründungsvoraussetzungen gelten in etwa auch für das **Emirat Abu Dhabi**.

Ärzte, die eine Niederlassung in den Emiraten und hier die Gründung einer Praxis (meist in Form einer Professional Firm) anstreben, bedürfen diverser Genehmigungen des VAE Gesundheitsministeriums sowie der jeweiligen Emiratsbehörde, in Dubai dem Department of Health & Medical Services bzw. der Dubai Health Authority (DHA) und in Abu Dhabi der Health Authority Abu Dhabi (HAAD). Für Ärzte ist die Vergabe einer Lizenz in der Regel nicht ohne einen lokalen Sponsor möglich, der schließlich auch als Lizenznehmer fungiert. Der ausländische Arzt muss seine Qualifikationen durch Vorlage von Zeugnissen und Expertisen nachweisen und zudem noch – erfolgreich - eine mündliche Prüfung durch die jeweilige Fachaufsichtsbehörde absolvieren.

V. Gründung und/oder Beteiligung an einer Joint Venture-Gesellschaft

1. Allgemeines

Oft kommt eine bloße Repräsentanz in den VAE den Interessen des ausländischen Unternehmens nicht hinreichend entgegen, weil auch selbständige wirtschaftliche Aktivitäten angestrebt werden, wie beispielsweise direkte Vertriebstätigkeiten einschließlich Im- und Export der Produkte, Produktionsaktivitäten oder Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen oder anderen Großprojekten. In solchen Fällen kann es für den ausländischen Investor oft ratsam und unter Umständen sogar unumgänglich sein, eine Joint Venture-Gesellschaft vor Ort zu gründen. Trotz des bereits 1995 erfolgten WTO-Beitritts der VAE und entsprechender Verpflichtungserklärungen der VAE-Regierung können sich Ausländer und ausländische Unternehmen in den VAE (außerhalb von Frei(handels)zonen) derzeit weiterhin nur als Minderheitsgesellschafter an lokalen Gesellschaften beteiligen. Mindestens **51% des Gesellschaftskapitals** sind

zwingend einem Staatsangehörigen der VAE oder einer zu 100% in emiratischem Eigentum stehenden juristischen Person zu überlassen.

Seit vielen Jahren werden deshalb seitens der Wirtschaft und internationaler Verbände Reformen des lokalen Gesellschaftsrechts gefordert, die – obwohl immer wieder versprochen – bis heute noch nicht umgesetzt wurden. Es gab in den vergangenen zwei Jahren wiederholt Ankündigungen von offizieller Seite, dass eine Gesetzesnovellierung in Vorbereitung sei. Im März 2008 kündigte der Wirtschaftsminister der VAE, Sultan bin Saeed Al Mansouri an, die Gesetzesreform werde innerhalb von sechs Monaten in Kraft treten. Im Mai 2009 wurde von einem Vertreter des VAE-Wirtschaftsministeriums erneut bekanntgegeben, dass ein Gesetzesentwurf vorliegen würde, welcher ausländischen Investoren in bestimmten Bereichen einen Eigentumsanteil von 100% ermöglichen würde. Genauere Details liegen derzeit noch nicht vor. Nach Verlautbarungen eines Unterstaatssekretärs des VAE-Wirtschaftsministeriums im September 2006 soll es sich dabei vor allem um die Bereiche **Medizin, Umwelt, Erziehung, Bau und Information Technology (IT)** sowie den **Dienstleistungssektor** allgemein handeln.

Sofern der ausländische Investor eine Minderheitsbeteiligung an einem lokalen Unternehmen nicht vermeiden kann, bestehen jedoch verschiedene vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten, um den beherrschenden Einfluss des lokalen Mehrheitsgesellschafters weitestgehend zu kompensieren. Von den sieben Gesellschaftsformen, die das emiratische Gesellschaftsrecht vorsieht, bietet sich insbesondere die Limited Liability Company sowie - in Einzelfällen - die Private bzw. Public Joint Stock Company zur Gründung einer Joint Venture-Gesellschaft an. Des Weiteren ist die Gründung eines bloßen Innen-Joint Ventures möglich.

2. Limited Liability Company (LLC)

- a. Aufgrund der Haftungsbegrenzung der Gesellschafter auf die erbrachte Stammeinlage stellt die mit der deutschen GmbH vergleichbare LLC, geregelt in Art. 218 ff. VAE-Gesellschaftsgesetz Nr. 8 aus 1984 (Commercial Companies Law – CCL) eine häufig gewählte Gesellschaftsform ausländischer Investoren dar. Allerdings wird der ausländische Gesellschafter dabei nach zwingendem Gesellschaftsrecht der VAE stets in die Rolle des **Minderheitsgesellschafters** gedrängt. Er muss daher versuchen, seine Interessen durch entsprechende Abfassung des Gesellschaftsvertrags zu wahren, um sich so seine Einflussnahmemöglichkeiten zu sichern. Von der Anteilsverteilung abweichende Gewinn- und Verlustregelungen sowie eine Übertragung der gesamten Geschäftsführung auf den ausländischen Partner gekoppelt mit Sperrminoritäten in den entsprechenden gesellschaftsrechtlichen Gremien können helfen, die übermächtige Stellung des einheimischen Partners zu egalisieren. Werden zudem **Nebenvereinbarungen** der Gesellschafter (sog. Sponsorverträge oder auch Side bzw. Partners' Agreements) zur Gleichstellung der Parteien oder zur kompletten Ausschaltung des lokalen Gesellschafters getroffen, erhält der lokale „**sleeping partner**“ im Gegenzug in aller Regel eine vertraglich vereinbarte Haftungsfreistellung sowie eine gewisse Pauschalvergütung. Trotz verschiedener Verbotsregelungen im VAE-Gesellschaftsgesetz sind solche Nebenvereinbarungen zwar üblich, nach der bisher geltenden Rechtsprechung zumindest aber gegenüber Dritten unwirksam. Die Durchsetzbarkeit im Innenverhältnis erscheint aber in gewissen Fällen möglich, sofern

die Gerichte diese Nebenvereinbarung als den wirklichen Willen der Gesellschafter anerkennen. Eine wirklich belastbare und einheitliche, höchstrichterliche Rechtsprechung liegt hierzu nicht vor.

Das sog. „**Antisponsoring Law**“ oder „**Cover Up Law**“ (Bundesgesetz Nr. 17 aus 2004), das im November 2004 bundesweit verabschiedet wurde, sollte ursprünglich am **1. November 2007** in Kraft treten. Durch Kabinettsbeschluss aus Oktober 2007 ist das Inkrafttreten jedoch vorerst bis zum **31. Dezember 2009** verschoben worden. Es verbietet Nebenabsprachen, sofern sie auf eine Umgehung der inländischen Mehrheitsbeteiligung hinauslaufen und Ausländern letztlich Tätigkeiten ermöglichen sollen, die ausschließlich oder zumindest mehrheitlich Einheimischen vorbehalten sind. Bislang ist umstritten, ob die übliche Praxis der „Side Agreements“ bei LLCs von diesem Gesetz ebenfalls umfasst ist. Sicher dürfte sein, dass das Gesetz bei Einzelunternehmen oder anderen Gesellschaftsformen, die Ausländern in der Regel als Niederlassungsform nicht offen stehen, zur Anwendung kommt, wenn dort ein Einheimischer lediglich „vorgeschoben“ wird. Es ist jedoch unklar, ob dies Gesetz jemals in Kraft treten wird und falls ja, in welcher Form und mit welchen Durchführungsregelungen. Das verabschiedete Gesetz droht sowohl dem lokalen als auch dem ausländischen Partner Geldstrafen von bis zu AED 100.000 und im Wiederholungsfall sogar Haft an. Es erscheint allerdings widersprüchlich, dass solch ein Gesetz zum jetzigen Zeitpunkt in Kraft treten soll, wo von Politikern öffentlich angekündigt wird, dass die Erfordernisse der inländischen Mehrheitsbeteiligung in naher Zukunft eingeschränkt werden sollen. Gleichwohl sollte das Gesetz jedoch ernst genommen werden. Bei der Erstellung entsprechender Gesellschaftsverträge ist daher auf die sich aus dem Gesetz ergebende Situation einzugehen, so dass beide Partner vor Überraschungen geschützt sind. Bestehende Verträge sollten rechtzeitig überprüft und ggfls. abgeändert werden.

- b. Das gesetzlich geforderte **Mindeststammkapital** einer LLC beträgt grundsätzlich **AED 150.000,00**. Im Emirat Dubai sind jedoch gemäß ständiger Praxis des Department of Economic Development **AED 300.000,00** erforderlich. Gesellschafter der LLC können natürliche oder juristische Personen sein. Eine Ein-Personen-LLC ist unzulässig. Die LLC muss vielmehr mindestens zwei Gesellschafter haben. Ihre Anzahl darf jedoch 50 nicht überschreiten. Der Antrag auf Genehmigung und Registrierung einer LLC ist bei der jeweils zuständigen Emiratsbehörde zu stellen. Der Unternehmensgegenstand ist genau zu definieren, da er den zu genehmigenden Tätigkeitsbereich bestimmt. Bis auf das Verbot der Tätigkeit im Bank-, Geldanlage- und Versicherungswesen bestehen grundsätzlich keine Restriktionen hinsichtlich des erlaubten Geschäftsfelds einer LLC. Eine Überprüfung der gewünschten Tätigkeit ist jedoch im Vorfeld der Antragstellung dringend anzuraten, da es für viele Tätigkeiten, insbesondere im freiberuflichen Bereich, Ausnahmen gibt.
- c. Sofern es sich bei der angestrebten Tätigkeit des Unternehmens um **industrielle Produktion** handelt, ist zuvor die Genehmigung der Industriebehörde im Wirtschaftsministerium einzuholen, das dann auch entscheidet, welche weiteren Fachaufsichtsbehörden in den Registrierungs- und Lizenzierungsprozess eingebunden werden müssen. In Abu Dhabi ist seit kurzem die „Higher Corporation For Specialised Economic Zones (Zones Corp)“ für

die Erteilung von Lizenzen für die industrielle Produktion allein zuständig. Industrieunternehmen genießen im Gegensatz zu reinen Handelsunternehmen gewisse finanzielle Vergünstigungen und Freistellungen, wie zum Beispiel subventionierte Strom- und Wasser-tarife, Ausrüstungen und Rohstoffe, Zollschutz, Exportsubventionen, Finanzierungshilfen sowie eine bevorzugte Berücksichtigung bei Ausschreibungen (vgl. Punkt B. VIII.). Für die Erlangung der Vergünstigungen ist in der Regel Voraussetzung, dass das Unternehmen zu mindestens 51% von emiratischen Staatsangehörigen gehalten wird und die lokale Wertschöpfung, der sog. **Added Value**, mindestens 40% beträgt.

3. Private bzw. Public Joint Stock Company

Eine Alternative zur LLC stellt die **Private Joint Stock Company** dar, die – geregelt in Art. 215 ff CCL - in etwa der deutschen Aktiengesellschaft entspricht. Das Stammkapital dieser Gesellschaft muss mindestens AED 2.000.000,00 betragen, wobei sich auch hier 51% der Aktien in lokaler Hand befinden müssen. Es bedarf mindestens drei Gründungsgesellschaftern. Die Aktien werden nicht öffentlich gehandelt. Die Geschäftsleitung der Private Joint Stock Company obliegt dem Board of Directors, d.h. dem Vorstand, der sich mehrheitlich aus Staatsangehörigen der VAE zusammensetzen muss. Aus diesem Grund empfiehlt sich dieser Gesellschaftstyp für Joint Ventures nur in Einzelfällen.

Die Rechtsform der **Public Joint Stock Company**, geregelt in Art. 64 ff. CCL, ist vor allem für Banken und Versicherungen interessant, denen es nicht möglich ist, in Form einer LLC zu handeln (vgl. Punkt B. V. 2.). Ihr Stammkapital beträgt mindestens AED 10.000.000,00 und sie muss wenigstens zehn Gründungsgesellschafter aufweisen.

4. Innen-Joint Venture (Joint Participation Company)

Die Joint Participation Company, geregelt in den Artikeln 56 ff. CCL, wenn auch wohl keine reine Personengesellschaft im deutschen Rechtssinne, beinhaltet die Beteiligung an einem Unternehmen oder Projekt eines der Gesellschafter, wobei der Gesellschaftsvertrag lediglich das Innenverhältnis zwischen den Parteien regelt. Es handelt sich im Grunde um die typische Form eines Konsortiums oder einer Arbeitsgemeinschaft (ARGE), auch wenn dieser Gesellschaftstyp in den VAE oft zu längerfristigen Partnerschaften unter Gebrauch der Gewerbe-erlaubnis eines, meistens des lokalen Partners, benutzt wird und der ausländische Investor dabei im und unter dem Namen des lokalen Gesellschafter im Geschäftsverkehr auftritt. Diese Praxis ist gerade im Lichte des oben beschriebenen Anti Sponsorship Laws aus dem Jahre 2004 bedenklich und für alle Partner nicht ohne Risiko. Die Joint Participation Company selbst bedarf keiner Gewerbe-erlaubnis, Registrierung oder Offenlegung des Gesellschaftsvertrags. Sie ist als einzige der sieben möglichen Gesellschaftsformen des CCL keine juristische Person und deshalb nicht im Handelsregister einzutragen. Im Außenverhältnis haftet jeder Gesellschafter selbständig gegenüber seinen Gläubigern, sofern er sich als solcher zu erkennen gibt. Sofern allerdings die oder auch nur einer der Gesellschafter im Außenverhältnis den Rechtsschein einer Haftungsgemeinschaft gesetzt haben, haften diese den Gläubigern der Joint Participation Company gesamtschuldnerisch mit ihrem gesamten privaten Vermögen.

VI. Gründung einer Zweigniederlassung bzw. Gesellschaft in einer Frei(handels)zone

1. Allgemeines

Die VAE verfügen in den verschiedenen Emiraten über eine Vielzahl von Frei(handels)zonen. Diese stellen eine attraktive Variante zu einer Niederlassung direkt in den VAE dar. In den Frei(handels)zonen kommen die zentrale Lagerhaltung für die Region oder die Fertigung zu günstigen Konditionen in Betracht. Sie bieten im Wesentlichen folgende Investitionsanreize:

- 100% Kapital- und Gewinnrepatriierung
- Zollbefreiung
- Keine Währungsrestriktion
- Keine Körperschaftsteuern für einen garantierten Zeitraum von 15 bis zu 50 Jahren mit Verlängerungsoption
- Keine Einkommensteuer

Obwohl die in den Frei(handels)zonen gegründeten Niederlassungen oder Gesellschaften trotz ihrer Lage auf dem Staatsgebiet der VAE zumindest in zoll- und einfuhrtechnischer Hinsicht als nicht emiratische Unternehmen betrachtet werden, haben viele ausländische Unternehmen diese Möglichkeit in Anspruch genommen, um sich regionale Standortvorteile zu sichern und auch ohne lokalen Partner relativ einfach auf dem hiesigen Markt Präsenz zeigen zu können. Zu beachten ist allerdings, dass die in den Frei(handels)zonen gegründeten Niederlassungen aufgrund ihrer rechtlichen Qualifizierung als ausländische Gesellschaften zum Export in die VAE entweder einen Handelsvertreter, eine Vertriebsgesellschaft oder einen (End-) Abnehmer benötigen, der über eine entsprechende Einfuhrgenehmigung verfügt. Auch eine Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen ist nicht ohne weiteres möglich.

In einer Frei(handels)zone können Unternehmen in den Bereichen **Handel, industrielle Produktion und Dienstleistung** tätig werden. Hierfür werden dementsprechende Lizenzen seitens der jeweiligen Frei(handels)zonen-Behörden ausgegeben, die ähnlich wie im übrigen Staatsgebiet auf der Basis von jährlichen Mietverträgen jedes Jahr erneuert werden müssen.

Der ausländische Investor kann entweder eine **Zweigniederlassung** oder - abweichend von der gesetzlichen Lage in den VAE - eine zu **100% im ausländischen Eigentum stehende Gesellschaft** gründen, die gänzlich ohne lokale Beteiligung auskommt. Die Haftung des bzw. der Gesellschafter(s) ist auf das jeweils erbrachte Gesellschaftskapital begrenzt. Die Frei(handels)zonengesellschaften unterliegen den in der jeweiligen Frei(handels)zone geltenden Vorschriften. Im Übrigen gelten die Bundesgesetze der VAE bzw. die Gesetze desjenigen Emirats, in dessen Gebiet sich die Frei(handels)zone befindet.

Insbesondere im Emirat Dubai sind in den letzten Jahren diverse **neue Frei(handels)zonen** entstanden, die in aller Regel bestimmten fachlichen Ausrichtungen gewidmet sind („**Cluster-Bildung**“). Obwohl vielfach die Gründung einer Gesellschaft in diesen neuen Frei(handels)zonen bereits möglich ist, sind viele dieser Frei(handels)zonen derzeit noch im Bau. Bislang galt es

zu berücksichtigen, dass in fast allen Frei(handels)zonen das Platzangebot dem Ansturm der Investoren nicht mehr gewachsen war. In vielen Frei(handels)zonen gab es deshalb Wartelisten, obwohl die zuständigen Behörden alles versuchten, in kurzer Zeit ausreichenden Büro- und Lagerraum zu schaffen. Diese Situation hat sich im Zuge der weltweiten Finanzkrise zu Beginn des Jahres 2009 dahingehend verändert, dass nunmehr in den meisten Frei(handels)zonen wieder ausreichend Büro- und Lagerräume vorhanden sind. Trotzdem ist der ausländische Investor gut beraten, wenn er insbesondere – auch im Hinblick auf eine zukünftige Erweiterung seines Geschäftes – neben dem Lizenz- auch das Platzangebot sorgfältig prüft und vor allem in seine zeitlichen Überlegungen mit einbezieht. Sollten die erforderlichen Räumlichkeiten zeitweise nicht vorhanden sein, kann ein – zumindest zeitweises - Ausweichen in ein nördliches Emirat empfehlenswert sein. Auch bieten verschiedene Frei(handels)zonen in Dubai sog. „Temporary Licenses“ an, mit denen der ausländische Investor auf der Basis eines vorläufigen Mietvertrages und Zahlung einer Mietkaution für ein in aller Regel noch nicht existentes Büro seine Tätigkeit aus dem Staatsgebiet bereits aufnehmen kann.

2. Free Zone Establishment (FZE)

Die Frei(handels)zonen bieten die - im Staatsgebiet nicht vorhandene - Möglichkeit der Gründung einer Ein-Mann-Gesellschaft, das sog. Free Zone Establishment, an. Im Gegensatz zur Zweigniederlassung (Branch) eines ausländischen Unternehmens, die rechtlich unselbständig Teil der Muttergesellschaft bleibt, ist das Free Zone Establishment (FZE) nach dem Willen der lokalen Gesetzgeber eine eigenständige juristische Person, auch wenn nach dem Gesellschaftsgesetz der VAE eine Ein-Personen-Gesellschaft grundsätzlich nicht vorgesehen ist. Die Haftung des **Alleingeschafters** soll auf das erbrachte Gesellschaftskapital der FZE begrenzt sein. Angesichts eines Urteils des Kassationsgerichtshofes des Emirats Dubai aus dem Jahr 2005 sollte im Vorfeld genau geprüft werden, ob die in Betracht kommende Frei(handels)zone auch tatsächlich über entsprechende explizite Regelungen verfügt, um eine Inanspruchnahme des Alleingeschafters ggfls. auch neben der FZE auszuschließen. Falls derartige explizite Regelungen nicht bestehen, haftet der Alleingeschafter mit seinem gesamten Privatvermögen. Die Höhe des Stammkapitals variiert in den verschiedenen Frei(handels)zonen. In den wohl bekanntesten Frei(handels)zonen der VAE, der Jebel Ali Free Zone sowie der Dubai Airport Free Zone, beträgt das **Stammkapital mindestens AED 1.000.000,00**.

3. Free Zone Company (FZCO)

Während bis Ende 1999 in sämtlichen Frei(handels)zonen der VAE Gesellschaften nur in Form einer Ein-Mann-Gesellschaft (FZE) gegründet werden konnten, ist es nunmehr möglich, dass eine Gesellschaft auch direkt durch **zwei bis fünf Gesellschafter** gehalten wird. Das **Mindestgesellschaftskapital** dieser sog. Free Zone Company (FZCO) beträgt in den vorgenannten Frei(handels)zonen **AED 500.000,00**. Da die einzelnen Anteile jedoch mindestens AED 100.000,00 oder ein Vielfaches davon betragen müssen und sie nicht teilbar sind, beläuft sich das Gesellschaftskapital bei zwei Gesellschaftern mit gleichen Anteilen zwangsläufig auf mindestens AED 600.000,00.

4. Free Zone Limited Liability Company (FZLLC)

In den neueren Frei(handels)zonen in Dubai wird statt der Begriffe FZE und FZCO in Anleh-

nung an das VAE-Gesellschaftsgesetz häufig der Begriff LLC bzw. FZLLC sowohl für Gesellschaften mit nur einem als auch mit mehreren Gesellschaftern verwendet. Die verschiedenen Frei(handels)zonen haben insoweit meistens eigene Regelungen für die Struktur und die Verwaltung solcher Gesellschaften entwickelt, die – neben Musterverträgen – in aller Regel verbindlich sind. Änderungen und/oder Ergänzungen sollten mit der Frei(handels)zonenbehörde im Vorfeld rechtzeitig abgeklärt werden. Sofern nichts Abweichendes bestimmt ist, beträgt das Gesellschaftskapital mindestens 300.000 AED. Sofern es sich bei der FZLLC um eine Ein-Personen-Gesellschaft handelt, sei auf die Ausführungen zur FZE (B.VI.2.) verwiesen.

5. Einzelne Frei(handels)zonen in Dubai

Mittlerweile verfügt jedes Emirat der VAE zumindest über eine Frei(handels)zone. Die Mehrzahl aller Frei(handels)zonen befindet sich jedoch im Emirat Dubai. Die wichtigsten sind:

a. Jebel Ali Free Zone (JAFZ)

Die Jebel Ali Free Zone ist die älteste Frei(handels)zone in den VAE. Sie wurde nach einer Idee des damaligen Herrschers von Dubai, Sheikh Rashid Bin Saeed Al Maktoum, geplant und im Jahre 1985 nach vierjähriger Bauzeit eröffnet. Etwa 35 km westlich vom Zentrum Dubais erstreckt sich die Jebel Ali Free Zone auf einem über 49 km² großen Areal, das zurzeit im Süden um weitere 140 km² erweitert wird. Dort werden der Jebel Ali International Airport und die Jebel Ali Airport City gebaut. Dass sich die Frei(handels)zone nicht nur flächenmäßig, sondern auch bezüglich ihrer Einrichtungen und Standards ständig weiterentwickelt, beweist die Tatsache, dass sie seit 1996 als damals erste Frei(handels)zone der Welt ISO 9001:2000 zertifiziert ist. Als inländische Frei(handels)zone profitiert die Jebel Ali Free Zone von ihrer strategisch günstigen Lage zwischen Europa und Asien. Waren Ende der Achtzigerjahre rund 250 Unternehmen in der Jebel Ali Free Zone ansässig, beträgt ihre Anzahl mittlerweile über 6000. Davon stammt knapp ein Drittel aus Europa. Die Firmenvielfalt reicht von Handelsunternehmen über herstellende Betriebe bis hin zu Dienstleistungsgesellschaften. Hervorzuheben ist insbesondere die nunmehr garantierte **Steuerbefreiung** für einen Zeitraum von 50 Jahren, die um weitere 50 Jahre verlängert werden kann, sowie die Möglichkeit des freien **Kapital- und Gewinnrücktransfers**. Vom Bau des neuen Großflughafens in unmittelbarer Nähe wird die Jebel Ali Free Zone unzweifelhaft profitieren, da insoweit Umschlagzeiten von See- und Luftgütern weiter reduziert werden.

b. Dubai Airport Free Zone (DAFZ)

Im Norden des internationalen Flughafens von Dubai befindet sich seit 1996 die Dubai Airport Free Zone. Als Ergänzung zur Jebel Ali Free Zone, die sich auf den Umschlag eher großvolumiger Güter spezialisiert hat, spricht die Dubai Airport Free Zone vor allem Unternehmen der Technologiebranche sowie aus den Bereichen Cargo und Logistik an. Diese können aufgrund der geringen Größe ihrer zumeist hochwertigen Produkte größtmöglichen Nutzen aus der Nähe zum Flughafen Dubais ziehen, der von derzeit weit über 140 internationalen Fluggesellschaften angefliegen wird und an über 260 Destinationen weltweit angebunden ist. Bislang haben sich in der gerade deutlich erweiterten Frei(handels)zone über 1.300 Unternehmen niedergelassen.

c. The Dubai Technology, Electronic Commerce & Media Free Zone (Tecom)

Mit der Tecom hat die Regierung des Emirats Dubai die weltweit erste Frei(handels)zone für e-Commerce, Telekommunikations- und Medientätigkeiten sowie anderer IT-Services ins Leben gerufen. Die offizielle Eröffnung im Oktober 2000 stellte den festen Willen der politischen Führung Dubais, das Emirat als den Vorreiter der Region in Sachen e-business zu etablieren, auf beeindruckende Art unter Beweis.

Die Tecom besteht aus acht untergeordneten Frei(handels)zonen: Die **Dubai Media City** bietet Unternehmen aus dem Medienbereich die Möglichkeit, ihre Geschäftstätigkeiten in und von Dubai aus zu entfalten. Ein weiterer Teilabschnitt, das **Knowledge Village**, konzentriert sich auf den Aus- und Weiterbildungssektor. Den derzeit bedeutendsten und größten Abschnitt der Tecom stellt die **Dubai Internet City** dar. Diese ist darauf ausgerichtet, Unternehmen aus der IT-Branche ein Umfeld zur Verfügung zu stellen, das es ihnen erlaubt, mit erheblichen Wettbewerbsvorteilen weltweit von Dubai aus zu operieren. Computer- und Internetfirmen profitieren insbesondere von der Nähe zum indischen Subkontinent, die ihnen zu einem Bruchteil der vergleichbaren Kosten in westlichen Industrienationen Zugang zu hochqualifizierten Arbeitskräften ermöglicht. Neben Dienstleistungen, die den Telekommunikations-, Medien-, e-Commerce und IT-Sektor betreffen, können, wie in der Dubai Media City und dem Knowledge Village, auch Handels- und Produktionstätigkeiten ausgeübt werden, sofern diese in Zusammenhang mit den vorgenannten Bereichen stehen. In der **Dubai Studio City** werden Lizenzen rund um den Filmproduktionsbereich inklusive Castings und Setausstattung vergeben. Die **International Media Production Zone** eröffnet Unternehmen aus dem Druck- und Verlagswesen die Möglichkeit, in der Tecom tätig zu werden. Der Handel mit Medienprodukten ist ebenso genehmigungsfähig wie die Herstellung derselben. Ein weiterer Teilbereich der Tecom, die Dubai **Outsource Zone**, ist auf sämtliche Arten von Outsourcing Services, wie zum Beispiel Finanzen, Buchhaltung, Personal, Kundenbetreuung und Call Center Training, spezialisiert. Innerhalb des **Dubai Biotechnology & Research Park (DuBiotech)** können Unternehmen Aktivitäten im Bereich Biotechnik und Pharmazie ausüben. Der achte Teilbereich der Tecom, das **Hostage Datafort** konzentriert sich u.a. auf die Bereiche Datensicherung und IT-Sicherheit.

In- und ausländische Investoren können in der Tecom ohne inländische Beteiligung entweder **Zweigniederlassungen** (Branches) oder **Gesellschaften mit beschränkter Haftung** (FZLLC) gründen. Zwischen der Ein-Personen-GmbH und der GmbH mit mehreren Gesellschaftern wird - im Gegensatz zu vielen anderen Frei(handels)zonen, in denen diese als FZE und FZCO bezeichnet werden (vgl. Punkt B. VI. 2. und 3.) - nicht unterschieden. Die Anzahl der Gesellschafter ist nicht begrenzt. Das erforderliche Mindestgesellschaftskapital beträgt in der Tecom je nach geplanter Aktivität zwischen AED 50.000,00 und AED 2.500.000,00.

Die Erhebung von **Körperschaft- und Einkommensteuern** ist in der Tecom gesetzlich **ausgeschlossen**. Wie in der Jebel Ali Free Zone sieht das Gesetz ab Betriebsaufnahme der einzelnen Niederlassung eine garantierte Steuerbefreiung sowie Kapital- und Profitrücktransferfreiheit von 50 Jahren vor, die mit Genehmigung der Tecom im Einzelfall verlängert werden kann.

d. Dubai International Financial Centre (DIFC)

Das Dubai International Financial Centre wurde am 16. Februar 2002 von der Regierung des Emirats Dubai ins Leben gerufen. Ziel ist es, dass sich das DIFC neben Tokio, Hongkong, Singapur, Frankfurt, London und New York zu einem weltweit anerkannten Finanzplatz entwickelt und damit den indischen Subkontinent, Zentral- und Westasien sowie Afrika an das weltumspannende Netz internationaler Finanzmärkte anschließt. Insbesondere Unternehmen aus den Bereichen Versicherung, Vermögensverwaltung, Investment Banking, Islamic Banking und Projektfinanzierung sollen sich in der Frei(handels)zone des DIFC ansiedeln. Basierend auf einer Verfassungsänderung und mit Zustimmung der Bundesregierung ist mit dem Gesetz Nr. 7 aus 2004 über Finanzfreihandelszonen der Grundstein für die rechtlichen Rahmenbedingungen des in weiten Teilen des Rechts- und Gerichtssystems völlig autonom operierenden DIFC gelegt worden. Seit September 2004 ist das DIFC operativ tätig. Die folgenden sechs Bereiche stellen dabei den Kern des DIFC dar:

- Banking Services (Investment Banking, Corporate Banking, Private Banking)
- Capital Markets (Equity, Debt Instruments, Derivatives, Commodity Trading)
- Asset Management & Fund Registration (Fund Registration, Fund Management & Fund Administration)
- Reinsurance Business
- Islamic Finance
- Back Office.

Am 01. September 2008 ist ein neues Gesetz über Schiedsgerichtsbarkeit in dem DIFC verkündet worden. Erklärtes Ziel dieses Gesetzes ist es, das gemeinsam mit dem London Court of International Arbitration (LCIA) betriebene DIFC-LCIA Arbitration Centre zu einer international anerkannten Adresse in Sachen Schiedsgerichtsbarkeit zu machen. In dem öffentlichen Register der DIFC kann eine beeindruckende Liste der bereits lizenzierten Unternehmen eingesehen werden. Um internationale Qualität zu gewährleisten sind die Aufnahmebedingungen besonders streng und umfassend. Im Vorfeld einer beabsichtigten Niederlassungsgründung sollten deshalb die einschlägigen Voraussetzungen sorgfältig ermittelt und überprüft werden.

e. Dubai Healthcare City (DHCC)

Über eine Gesamtfläche von ca. 2.1 km² erstreckt sich die Dubai Healthcare City, ein Zentrum für Krankenhäuser, niedergelassene Ärzte, medizinische Forschungsinstitute, Rehabilitationskliniken sowie Pharmaunternehmen. Versehen mit weltweit anerkannten Standards medizinischer Technologie und Forschung hat die DHCC u.a. in Zusammenarbeit mit der medizinischen Universität Harvard zum Ziel, sich als Frei(handels)zone zu einem Zentrum medizinischer Kompetenz auf dem Gebiet des Gesundheitswesens für den gesamten Mittleren Osten, Nord- und Ostafrika sowie für den indischen Subkontinent zu etablieren. Mit der Errichtung eines eigenen Forschungs- und Ausbildungszentrums sowie eines universitären Lehrkrankenhauses soll durch Allianzen mit Kernländern der Forschung eine medizinische Fachkompetenz für den Standort Dubai geschaffen werden.

Angesichts des weiterhin dezentral organisierten Gesundheitssystems der VAE bleibt es allerdings abzuwarten, ob die DHCC diesem Anspruch auch wirklich gerecht werden kann. Zudem werden in der DHCC Wellnesseinrichtungen sowie Einrichtungen für die Vorsorge und Sportmedizin errichtet. Als Frei(handels)zone ist die DHCC unabhängig von anderen Institutionen und Behörden organisiert. Obwohl die lokale Gesundheitsbehörde für die Lizenzierung von Unternehmen und Ärzten in der DHCC nicht zuständig ist, gibt es mittlerweile eine enge Zusammenarbeit auf dieser Ebene mit der DHCC. Ansonsten verfügt die DHCC über ein modernes und international anerkanntes Zertifizierungs- und Lizenzierungssystem für medizinische Aktivitäten in der Frei(handels)zone. Durch die Möglichkeit, eine zu 100% im ausländischen Eigentum stehende Gesellschaft, die gänzlich ohne lokale Beteiligung auskommt, zu gründen, stellt die DHCC eine weitere interessante Möglichkeit für ausländische Investoren dar.

f. **Dubai Silicon Oasis (DSO)**

An der Kreuzung Emirates Road und Dubai-Al Ain Road, 17 km vom Dubai International Airport entfernt, liegt die Frei(handels)zone Dubai Silicon Oasis. Die DSO ist ein Technologie-Park für Informationstechnologie, Telekommunikation, Elektronik, Computer Hard- und Software, Halbleitertechnik, Mikroelektronik und andere Hightech-Bereiche, Logistik, Ingenieurwesen, Pharma sowie Beratung und Wirtschaftsentwicklung. Wie in der JAFZ und der DAFZ können auch in der DSO ausländische Investoren zwischen den Niederlassungsformen des Branch, der FZE und der FZCO wählen.

Mit der Grundsteinlegung im Mai 2008 begannen in der DSO die Bauarbeiten für den **German Business Park** und das **German Centre**. Das von dem deutschen Architektenbüro Fischer Architekten aus Mannheim entworfene Gebäude soll in Gestaltung, Technologie und Energiekonzept einzigartig werden und als „Green Building“ beispielsweise mit Hilfe von Sonnenenergie vorhandene Klimaanlage betreiben. An die Auswahl der möglichst deutschen Zulieferer werden höchste Anforderungen hinsichtlich der Qualität gestellt. Das German Centre bietet deutschen Unternehmen in Dubai einen strategisch guten Standort und erleichtert durch die Bereitstellung eines Ansprechpartners für alle Belange und die Schaffung eines typisch deutschen Lebens- und Arbeitsumfeldes insbesondere für kleine und mittelgroße Unternehmen die Etablierung am hiesigen Markt. Der Bau der rund 143.000 Quadratmeter umfassenden Büro-, Einzelhandels- und Gastronomieflächen sowie eines Fünf-Sterne-Hotels soll voraussichtlich im Jahr 2010 abgeschlossen werden.

6. Frei(handels)zonen in Abu Dhabi

Im **Emirat Abu Dhabi** gab es – wohl eher aus politischen Erwägungen – bis Ende des Jahres 2008 keine aktiven Frei(handels)zonen, obwohl schon nach der Jahrtausendwende die Saadiyat Free Zone fertig geplant und der Öffentlichkeit vorgestellt worden war. Seit Oktober 2008 gibt es nun die erste Frei(handels)zone des Emirats, die „**twofour 54 Free Zone**“. Diese Frei(handels)zone bietet Unternehmen aus dem Medienbereich und der Werbung die Möglichkeit, sich unter ausländischer Mehrheitsbeteiligung in Abu Dhabi anzusiedeln. Darüber hinaus befindet sich die Abu Dhabi Airport Free Zone im Bau. Ihre erste Phase, deren Gebäude lediglich aus Lagerhäusern besteht, wird voraussichtlich im Juli 2009 operativ sein und ist laut Auskunft der Frei(handels)zonenbehörde bereits vollständig ausgebaut. Mit dem Bau der zweiten

Phase der Frei(handels)zone wurde kürzlich begonnen und ab dem Jahre 2010 werden voraussichtlich auch Bürogebäude zur Verfügung stehen. Des Weiteren wurde inzwischen auch die **Masdar City Free Zone** in Betrieb genommen. Diese soll bis zu 1.500 Unternehmen, die auf die Herstellung und/oder den Vertrieb erneuerbarer Energien und anderer umweltfreundlicher Produkte spezialisiert sind, die Möglichkeit zur Ansiedlung bieten.

Darüber hinaus sind spezielle Sonderwirtschaftszonen, sogenannte „**Industrial Cities**“ (ICAD), vorhanden, in denen sich Unternehmen ihrer jeweiligen Tätigkeit entsprechend in Clustern niederlassen können. Bei den teilweise noch im Bau befindlichen Industrial Cities handelt es sich nicht um Frei(handels)zonen, sondern um klassisches Staatsgebiet. Jedoch werden den Unternehmen eine auf die Tätigkeitsschwerpunkte abgestimmte Infrastruktur sowie eine Ansammlung aller für die Gründung von Unternehmen bzw. deren Niederlassungen notwendigen Behörden geboten. Obwohl einige mit den Frei(handels)zonen vergleichbare Anreize geschaffen wurden, gelten – neben verschiedenen Vergünstigen im wirtschaftlichen und technischen Bereich – weiterhin die niederlassungsrechtlichen Vorschriften des Emirates Abu Dhabi einschließlich des lokalen Mehrheitserfordernisses. Zwar wurde seit dem Jahr 2006 mehrfach angekündigt, dass für bestimmte Sektoren in Abu Dhabi eine ausländische Mehrheitsbeteiligung von bis zu 100% zugelassen werden würde, dies ist bislang jedoch noch nicht umgesetzt worden.

7. Frei(handels)zonen in den Nördlichen Emiraten

Mittlerweile haben die übrigen Emirate (Sharjah, Ajman, Ras Al-Khaimah, Umm Al-Quwain und Fujairah) nachgezogen und leistungsstarke sowie wettbewerbsfähige Frei(handels)zonen errichtet, die gerade im Hinblick auf die oftmals deutlich teureren und bislang überfüllten Frei(handels)zonen in Dubai eine wirkliche Alternative für den ausländischen Investor darstellen. Hervorzuheben sind hier vor allem die Frei(handels)zonen in Sharjah (Sharjah Airport Free Zone und Hamriyah Free Zone) sowie in Ras Al-Khaimah (Ras Al-Khaimah Free Trade Zone-RAKFTZ und RAKIA). Gerade die RAKFTZ bietet flexible Niederlassungsmodelle (teilweise mit Büroräumen in Dubai) sowie die Möglichkeit, Offshore-Gesellschaften gründen zu können. In rechtlicher Hinsicht unterscheiden sich die dort angebotenen Niederlassungsformen (Branch, FZE und FZCO) nicht von denen der Frei(handels)zonen in Dubai. In Ajman gibt es ansonsten die Ajman Free Zone, in Fujairah die Fujairah Free Zone, und in Umm Al-Quwain die Ahmed Bin Rashid Free Zone.

VII. Gründung einer Offshore-Gesellschaft

In Anlehnung an die klassischen Offshore-Gebiete, wie beispielsweise die British Virgin Islands, Cayman Islands und die Kanalinsel Jersey, besteht sowohl im Emirat Dubai als auch im Emirat Ras Al Khaimah die Möglichkeit Offshore-Gesellschaften zu gründen.

1. Emirat Dubai

Verwaltet werden diese Gesellschaften in Dubai von der **Jebel Ali Free Zone Authority** als Registrierungsbehörde. Wie alle Offshore-Gesetzgebungen zeichnen sich auch die hiesigen Bestimmungen zur Regelung der Offshore-Gesellschaften, die sog. „Offshore Companies Regulations 2003“, als **sehr investorfremdlich** aus.

Neben der im Normalfall sehr kurzen Gründungsdauer von nur ein bis zwei Wochen besteht eine garantierte vollständige Steuerbefreiung für die VAE. Die für die Gründung und spätere jährliche Lizenzerneuerung aufzuwendenden Kosten sind im Vergleich zu Gründungen in den Emiraten und Freihandelszonen insgesamt geringer. Die Registrierungsbehörde erhebt für die Gründung einer Offshore-Gesellschaft eine einmalige Registrierungsgebühr in Höhe von AED 10.000,00. Dazu kommt eine jährliche Gebühr in Höhe von AED 2.500 für die Verlängerung der Lizenz. Die Höhe des Mindestgesellschaftskapitals stellen zumindest die Offshore Companies Regulations 2003 in das Benehmen der Gesellschaft. Die Anmietung von Büroräumen ist für eine Offshore-Gesellschaft nicht zwingend notwendig. Sofern sich der Investor entschließt, kein eigenes Büro der Offshore-Gesellschaft in der Jebel Ali Free Zone zu unterhalten, bedarf es eines bei der Jebel Ali Free Zone Authority registrierten sog. **Registered Agent**. Dieser fungiert gegenüber der Behörde als Ansprechpartner. Die Anschrift des Registered Agent dient als Geschäftsadresse der Offshore-Gesellschaft. Dieser Agent, der entweder ein in Dubai oder der Jebel Ali Free Zone ansässiger Rechtsanwalt (z.B. Schlüter Graf & Partner) oder Wirtschaftsprüfer sein muss, enthält entsprechend seines im konkreten Einzelfall festgelegten Tätigkeitsumfangs eine Vergütung, die frei verhandelbar ist.

Zu erwähnen ist, dass die einer Offshore-Gesellschaft erlaubten Tätigkeiten eingeschränkt sind. Insbesondere ist es untersagt, ohne entsprechende, zusätzlich bei den zuständigen Behörden erworbene Lizenz mit einer in den VAE ansässigen Person Geschäfte zu tätigen. Eine direkte Teilnahme am Geschäftsleben der VAE ist deshalb nicht möglich. Die Tätigkeiten, die eine Offshore-Gesellschaft ausüben darf, beziehen sich im wesentlichen auf den Bereich Handel („Trading“ bzw. „General Trading“). Die Jebel Ali Free Zone Authority hat hier einen Negativkatalog von Aktivitäten herausgegeben, die von einer Offshore-Gesellschaft nicht erbracht werden dürfen. Die Erbringung von Finanzdienstleistungen im Bank- und Versicherungsbereich ist davon beispielsweise ebenfalls umfasst.

Weitere Einschränkungen erfährt die Offshore-Gesellschaft bei dem Erwerb von Immobilien in den VAE. Ein Erwerb ist zwar grundsätzlich für eine Reihe von Immobilienprojekten möglich, bedarf im Einzelfall jedoch der vorherigen Genehmigung durch die Registrierungsbehörde.

Ebenfalls kann eine in der Jebel Ali Free Zone registrierte Offshore-Gesellschaft grundsätzlich auch Gesellschaftsanteile an anderen VAE-Gesellschaften halten.

2. Emirat Ras Al Khaimah

Im Emirat Ras Al Khaimah können seit dem Jahr 2005 in der **Ras Al Khaimah Free Trade Zone** (RAKFTZ) und seit dem Jahr 2006 über die **Ras Al Khaimah Investment Authority** (RAKIA) als jeweilige Registrierungsbehörden ebenfalls Offshore-Gesellschaften gegründet werden. Damit bietet jetzt auch dieses Emirat die Möglichkeit, ohne großen Aufwand, eine Offshore-Gesellschaft gründen zu können, wobei sich Struktur und Registrierungsprozedere am Vorbild Dubais orientieren.

Die Tätigkeit im Staatsgebiet der VAE ist diesen Gesellschaften jedoch ebenfalls nicht gestattet. Auch hier ist die Anmietung eines Büros nicht erforderlich, wobei die Zustellung von Korre-

spondenz ebenfalls über die Anschrift eines von der Offshore-Gesellschaft zu bestellenden Registered Agent erfolgt.

a. RAKFTZ (International Company)

Grundlage für die Gründung einer Offshore-Gesellschaft in der RAKFTZ sind die „International Companies RAK Regulations 2006“. In der RAKFTZ werden die Offshore-Gesellschaften als „International Company“ bezeichnet und können im Vergleich zur Jebel Ali Free Zone sowohl mit dem Zusatz „Ltd.“ (Limited) als auch mit dem Zusatz „Inc.“ (Incorporation) enden. Die Beschränkung der Tätigkeiten gilt für die in der RAKFTZ registrierten Offshore-Gesellschaften ebenfalls. Eine in der RAKFTZ registrierte Offshore-Gesellschaft kann darüber hinaus keine Anteile an einer in der RAKFTZ registrierten Freihandelszonen-Gesellschaft halten. Der Erwerb von Immobilien durch die International Company ist grundsätzlich möglich. Dennoch sollte hier im Einzelfall die Zustimmung der Registrierungsbehörde eingeholt werden.

b. RAKIA (Offshore Company)

Als Registrierungsbehörde für eine Offshore-Gesellschaft fungiert hier die RAK Offshore, welche Teil der RAKIA ist. Die Gründung von Offshore-Gesellschaften basiert auf den „RAK Offshore International Companies Regulations 2006“. Der Tätigkeitsbereich sowie der Ablauf der Registrierung ist mit den beiden anderen oben dargestellten Offshore-Standorten grundsätzlich identisch. Auch hier wird die Bestellung eines Registered Agent notwendig, der bei der RAK Offshore als solcher entsprechend registriert sein muss.

VIII. Beteiligung am öffentlichen Beschaffungswesen

1. Allgemeines

Wie in Deutschland werden staatliche Projekte bzw. Aufträge der öffentlichen Hand im Wege von öffentlichen - lokalen oder internationalen - Ausschreibungen, den sog. TENDERN, vergeben. In diesem Zusammenhang ist grundsätzlich zwischen öffentlichen TENDERN des Bundes und öffentlichen TENDERN der einzelnen Emirate der VAE zu unterscheiden. Der Bereich der öffentlichen Ausschreibungen ist derzeit generell von besonderer Bedeutung, da die VAE und die Emirate Abu Dhabi und Dubai in ihren aktuellen Haushaltplanungen erhebliche Mittel für Infrastrukturprojekte zur Verfügung gestellt haben, deren Vergabe naturgemäß vielfach über öffentliche Ausschreibungen laufen wird.

In der jüngeren Vergangenheit hat es einige wichtige Änderungen im Hinblick auf den gesetzlichen Rahmen des öffentlichen Beschaffungswesens gegeben. Auf **Bundesebene** ist die Ministerial Resolution No. 14/1978 (welche das Financial Circular No. 16/1975 konkretisiert hat) durch die Ministerial Resolution No. 20 of 2000 aufgehoben und das föderale öffentliche Beschaffungswesen neu strukturiert worden. Im **Emirat Abu Dhabi** ist Law No. 4/1977 jüngst durch Law No. 6/2008 samt der diesbezüglichen Ausführungsbestimmungen geändert worden. In **Dubai** ist das einschlägige Law No. 6/1997 durch das Law No. 2/2009 ergänzt worden.

Vom öffentlichen Beschaffungswesen abzugrenzen sind **private Tender** von zumeist größeren (auch teilweise halbstaatlichen) Unternehmen, insbesondere im Bereich der Bauwirtschaft.

Auch diese haben erhebliche Volumina und sind damit wirtschaftlich sehr interessant. Hier sind die jeweiligen Ausschreibungsbedingungen von erheblicher Bedeutung. Da diese in der Regel dem lokalen Recht unterworfen sind, sind daneben die allgemeinen gesetzlichen Grundlagen des emiratischen Zivil- und Handelsrechts anwendbar.

2. Formen der Auftragsvergabe

Grundsätzlich wird zwischen 4 verschiedenen Formen der Auftragsvergabe unterschieden: Dem General/Public Tender, dem Closed/Limited Tender, der/m Direct Order/Agreement und die unter den Begriffen Negotiation/Bidding (Process Procurement) zusammenfassenden Sonderformen des öffentlichen Beschaffungswesens. Im Hinblick auf jede Form der Auftragsvergabe knüpfen die einschlägigen Gesetze unterschiedliche Anforderungen an die Bieter und bestimmen unterschiedliche Verfahrensabläufe für den Erhalt und die Abwicklung solcher Aufträge.

3. Gesetzliche Anforderungen an den Bieter

Zur Angebotsabgabe sind grundsätzlich nur in den VAE ansässige Unternehmen oder Einzelpersonen berechtigt, so dass ausländische Bieterunternehmen eine wie auch immer geartete lokale Vertretung, über die der Tender abgewickelt wird, benötigen. Als in den VAE ansässige Unternehmen gelten grundsätzlich nur Gesellschaften, die im Staatsgebiet der VAE, d.h. außerhalb etwaiger Freihandelszonen, mit der gesetzlich weiterhin vorgesehenen emiratischen Mehrheitsbeteiligung von mindestens 51% gegründet sind. Eine Ausnahme hat Dubai Law No. 2/2009 geschaffen, das in Art. 1 den Art. 13 des Law No. 6/1997 dahingehend erweitert, dass in Ausnahmefällen auch Frei(handels)zonengesellschaften als Bieter zugelassen werden können. Weitere Ausnahmen kann es bei großen internationalen Ausschreibungen sowie bei Ausschreibungen im Militärbereich geben. Für letztere gelten ohnehin gesetzliche Sonderregelungen (Federal Law No. 12/1986).

Bei der erforderlichen lokalen Vertretung kann es sich einerseits um eine lokal registrierte Gesellschaft, eine Niederlassung der ausländischen Bietergesellschaft vor Ort oder eine Projekt-Innungsgesellschaft mit einer anderen lokalen Gesellschaft handeln. Andererseits besteht die Möglichkeit, über den registrierten Handelsvertreter oder Eigenhändler des ausländischen Unternehmens am Vergabeverfahren teilzunehmen. Darüber hinaus ist die Bestellung eines Ausschreibungsvertreeters, des sog. **Tender Agents**, möglich. Dieser dient als lokales Bindeglied zu den ausschreibenden Stellen. Der Tender Agent ist im Wesentlichen dafür zuständig, die Ausschreibungsunterlagen abzuholen, das Angebot des Bieters abzugeben und allgemein die Kommunikation zwischen der ausschreibenden Behörde und dem ausländischen Unternehmen zu erleichtern.

Der lokale Vertreter und/oder Tender Agent muss in der Regel bei der lokalen Handelskammer registriert und im Besitz einer Gewerbeurlaubnis der zuständigen Registrierungsbehörde sein, die die Aktivitäten des Bieters bzw. des Tenders abdecken. Die Zusammenarbeit mit dem lokalen Vertreter sollte vertraglich fixiert werden und insbesondere die Ausschreibungsbedingungen des jeweiligen Tenders und damit die mehr oder minder aktive Rolle des lokalen Vertreters regeln. Eine Überprüfung der Qualität des lokalen Vertreters und dessen möglicherweise

behaupteter Beziehungen, die insbesondere bei großen Ausschreibungen wichtig sind und nicht unterschätzt werden dürfen, ist dabei dringend erforderlich.

Weitere Voraussetzung für die Angebotsabgabe bei öffentlichen Ausschreibungen ist grundsätzlich die **Präqualifizierung** und **Registrierung** des sich an der Ausschreibung beteiligenden Unternehmens bzw. dessen Produkte oder Dienstleistungen. Unterschiede ergeben sich hier je nach Form der Auftragsvergabe. Grundsätzlich können nur registrierte und präqualifizierte Anbieter an Ausschreibungen teilnehmen. Bei der Präqualifizierung kann es sich um ein durchaus langwieriges Verfahren handeln, was im „Tender-Streß“ als häufig unterschätzter Faktor unbedingt berücksichtigt werden sollte.

4. Vergabeverfahren

Der Ablauf des Vergabeverfahrens orientiert sich in erster Linie an den in den Ausschreibungsunterlagen niedergelegten Bedingungen, die ihrerseits – in der Regel - wiederum die jeweiligen gesetzlichen Vorgaben widerspiegeln. Diese sog. **Tender Conditions** sind sehr genau zu beachten; ein Verstoß führt in der Regel zur Nichtberücksichtigung oder zum Ausschluß.

Grundsätzlich hat das bietende Unternehmen verschiedene **Bankgarantien** zu stellen. Es wird neben einer zunächst zu entrichtenden **Ausschreibungs-/Bietungsgarantie (Bid Bond)** in Höhe von ca. 2-5 % des Ausschreibungswertes und der **Erfüllungs- und/oder Gewährleistungsgarantie (Performance Bond)** unterschieden. Die Höhe der Erfüllungsgarantie variiert und richtet sich nach ausschreibender Behörde und konkretem Projekt. Diese Garantien sind in der Regel von inländischen Banken zu stellen, die wiederum Rückgarantien von ihrer Korrespondenzbank im Herkunftsland des Unternehmens verlangen.

Das Angebot selber ist in englischer Sprache und in Landeswährung zu halten, es sei denn, dass die Ausschreibungsunterlagen etwas Abweichendes vorschreiben. Sollte der Zuschlag erteilt werden, ist mit der ausschreibenden Behörde ein entsprechender Vertrag abzuschließen, der von der Behörde entworfen und dem Bieter vorgelegt wird. Der Vertrag ist inhaltlich an die Ausschreibungsbedingungen gebunden, jedoch werden insbesondere die Verteilung von Rechten und Pflichten, Haftungs- und Gefahrtragungsregelungen regelmäßig sehr einseitig zu Gunsten der ausschreibenden Behörde gestellt. Der Vertrag ist zwar grundsätzlich verhandelbar, jedoch sind die Spielräume gering und insbesondere anzuwendendes Recht und Gerichtsstand stehen nicht zur Disposition. Eine rechtlich bindende Auftragserteilung erfolgt in der Regel erst durch Unterzeichnung des Vertrages und/oder der ausdrücklichen Zustimmung durch die ausschreibende Behörde.

5. Informationen über aktuelle Ausschreibungen

Über Tender informiert die Tages- und Fachpresse, die emiratischen Handelskammern in den einzelnen Emiraten und die Behörden selber. Ist man einmal präqualifiziert, erfolgt eine Benachrichtigung automatisch. Wichtige Bedeutung haben verschiedene Handels- und Ausschreibungsplattformen im Internet, wie zum Beispiel: www.tejari.com oder www.emiratetenders.com, wo neben privaten auch vermehrt öffentliche Ausschreibungen veröffentlicht werden. Im übrigen kann man sich beispielsweise auch bei der Abu Dhabi Chamber of

Commerce (www.adcci-uae.com) gegen Entgelt registrieren lassen, und hat somit aktuellen Zugriff auf alle Ausschreibungen in den VAE.

IX. Erwerb von Immobilien in den VAE

1. Der Immobilienboom

Nachdem das Emirat Dubai im Jahr 2006 erstmals den Erwerb von Immobilien durch Ausländer in ausgewiesenen Gebieten zugelassen hat, verstärkte sich der ohnehin schon vorhandene Bauboom noch einmal. Zu den bekanntesten dieser Sondergebiete im Emirat Dubai gehören The Palm Jumeirah und Jebel Ali, Dubai Marina, Emirates Hills, Arabian Ranches, The Meadows, The Springs, Jumeirah Beach Residence und Jumeirah Islands. Die anderen Emirate zogen aufgrund des großen Erfolges Dubais - teils unmittelbar, teils mit zeitlicher Verzögerung - nach.

Einfache Finanzierungsmöglichkeiten sowie die Aussicht auf eine Daueraufenthaltserlaubnis für Immobilieninvestoren erhöhten die Nachfrage weiter. Zusammen mit dem weiterhin ungebremsten Bevölkerungswachstum führte dies beinahe zwangsläufig zu einer Spekulationswelle im Immobilienbereich – und zu der häufig gestellten Frage: „Wann platzt die Blase?“. Bedingt durch die weltweite Finanzkrise, von der sich auch die Emirate nicht abkoppeln konnten, stellt sich diese Frage heute nicht mehr: Die Finanzkrise hat auf den emiratischen Immobilienmarkt voll durchgeschlagen. Die Immobilienpreise sind eingebrochen, ehrgeizige Großprojekte wurden teils abgesagt, teils „auf Eis“ gelegt. Kenner des Immobilienmarktes in den Emiraten sprechen gleichwohl nicht von einer dramatischen, dauerhaft negativen Entwicklung, sondern von einer wohltuenden, längst überfälligen Marktberreinigung. Das durch Spekulation im großen Stil überhitzte Preisniveau sinkt allmählich wieder auf ein erträgliches, realistischeres Maß. Der Immobilienmarkt in den Emiraten erhält durch die globale Finanzkrise eine (Zwangs)Pause, welche die Chance zu einer Neuordnung eröffnet.

Ebenso hektisch wie die Entwicklung des Immobilienmarktes in tatsächlicher Hinsicht ist auch die Entwicklung des Immobilienrechtes verlaufen. Seit Zulassung des Immobilienerwerbs durch Ausländer in Dubai im Jahr 2006 wurde durch den Erlass etlicher Gesetze versucht, den gesetzlich bis dahin quasi unregelmten Bereich des Immobilienrechts auf ein tragfähiges juristisches Fundament zu stellen.

2. Die unterschiedlichen Rechte an Immobilien

In den VAE wird zwischen den nachfolgend skizzierten Rechten an Immobilien unterschieden:

• Granted Land

Das Staatsgebiet der VAE stand ursprünglich im Eigentum der Herrscher der einzelnen Emirate. Als Granted Land werden solche Grundstücke bezeichnet, die der jeweilige Herrscher Emiratsangehörigen überlassen hat. Der Berechtigte erhält diesbezüglich eine entsprechende Eigentumsurkunde (Title Deed). Das Eigentumsrecht erfährt jedoch dahingehend eine Einschränkung, dass der Berechtigte das Grundstück nur mit Einwilligung des Herrschers veräußern darf.

• Freehold

Freehold als dingliches Recht kann, im Unterschied zum Granted Land, grundsätzlich frei, also ohne Restriktionen oder Zustimmungserfordernisse, an jedermann übertragen werden. Auch die Vermietung und Bestellung von Grundpfandrechten ist im Allgemeinen möglich. Der Freehold-Berechtigte genießt mithin ein umfassendes, zeitlich unbegrenztes Eigentumsrecht an dem Grundstück und an darauf errichteten Gebäuden. Rechte Dritter findet man in der Regel in den Kaufverträgen über Freehold-Immobilien zugunsten des jeweiligen Developers.

Hinweis: Beim Freehold-Erwerb vom Bauträger (Developer) enthalten die Bauträgerverträge häufig Zustimmungsvorbehalte im Falle der Weiterveräußerung der Immobilie. Derartige Vorbehalte sollten unbedingt geprüft werden.

• Commonhold

Das Commonhold ist dem deutschen Wohnungseigentum vergleichbar. Commonhold wird von den Developern häufig als Freehold bezeichnet. Der Unterschied zum Freehold besteht darin, dass der Erwerber einer Commonhold-Immobilie vertraglich in eine Art von Wohnungseigentümergeinschaft eingebunden wird. Die hieraus resultierenden Rechte und Pflichten sowie die Abgrenzung von Sondereigentum einerseits und Gemeinschaftseigentum andererseits sind in den Grundzügen im VAE-ZGB geregelt.

Hinweis: Bei diesem, im Bauträgerbereich häufigen Form für Wohnungen in einer Großimmobilie, enthalten die Bauträgerverträge vielfach Regelungen zur Gemeinschaft der Eigentümer, Instandhaltungsrücklagen, Service Charges, Verwaltung der Anlage etc. Diese Klauseln gilt es sorgfältig zu prüfen, da hiermit erhebliche rechtliche Einschränkungen und finanzielle Verpflichtungen verbunden sein können.

• Rights of Musataha

Die Legaldefinition des Right of Musataha findet sich in Artikel 1353 VAE-ZGB. Das Right of Musataha ist in Teilen dem deutschen Erbbaurecht vergleichbar und sieht vor, dass auf einem Grundstück, das einem Dritten gehört, ein Gebäude errichtet wird, welches im Eigentum des Erbbauberechtigten steht. Auf der Grundlage des Right of Musataha sind beispielsweise eine Vielzahl der Produktionsstätten und Lagerhäuser in den Freihandelszonen von Dubai erbaut. Das Right of Musataha entsteht durch privatschriftlichen Vertrag und begründet eine vererbliche, veräußerliche und verpfändbare Rechtsposition. Zudem können an ihm Dienstbarkeiten bestellt werden. Die Laufzeit des Right of Musataha beträgt maximal 50 Jahre. Nach dessen Ablauf kann, soweit nichts anderes vereinbart wurde, der Grundstückseigentümer entscheiden, ob er das Gebäude übernehmen will oder der Ursprungszustand wieder herzustellen ist.

• Leasehold

Das Leasehold ist ein „Weniger“ gegenüber dem Freehold und unterscheidet sich von diesem vor allem durch seine zeitliche und rechtliche Beschränkung. Es wird grundsätzlich zwischen short-term und long-term Leasehold unterschieden. Beim short-term Leasehold wird die Immobilie für einen gewissen Fix-Zeitraum (bspw. 10 oder 20 Jahre) angemietet. Das short-term Leasehold gibt dem Mieter keine eigentümerähnliche Stellung. Hiervon unterscheidet sich das

long-term Leasehold. Hier liegt die Mietzeit bei bis zu 99 Jahren. Die „Miete“ wird üblicherweise am Anfang der Mietzeit gezahlt. Der Erwerber des Leaseholds kann sodann während der Mietzeit mit der Immobilie wirtschaftlich nahezu wie ein Eigentümer verfahren.

Hinweis: Mangels detaillierter gesetzlicher Regelung ist beim Leasehold in besonderem Maße auf die Definition der wechselseitigen Rechte und Pflichten im Vertrag zu achten.

3. Erwerb, Übertragung, Belastung von Immobilien durch Ausländer in Dubai

Das Immobilienrecht ist auf Bundesebene lediglich in Grundzügen im ZGB geregelt. Seit Einsetzen des Immobilienbooms haben die einzelnen Emiratsregierungen in unterschiedlicher Form versucht, dem Bedürfnis nach Rechtssicherheit im Bereich des Immobilienrechts Rechnung zu tragen. Nachfolgend soll am Beispiel des Emirats Dubai dargestellt werden, welche Bereiche zwischenzeitlich auf Emiratebene gesetzlich geregelt wurden. Eine vollständige Detaildarstellung für jedes einzelne Emirat würde den Rahmen dieses Leitfadens sprengen.

Emirat Dubai:

(1) Law No. 7/2006:

Der Vorstoß des Emirats Dubai, auch Ausländern den Freehold-Erwerb zu ermöglichen, hat zugleich den Anstoß zur Erarbeitung eines eigenständigen Grundstücksrechts gegeben. Basis des Grundstücksrechts im Emirat Dubai ist das Gesetz Nr. (7) aus 2006, welches neben der generellen Erlaubnis zur Registrierung von Grundstückseigentum für Ausländer beim Lands Department auch die Ermächtigungsgrundlage zum Erlass weiterer By-Laws durch das Lands Department beinhaltet. Bei diesen By-Laws handelt es sich im Wesentlichen um Durchführungsbestimmungen, denen erhebliche praktische Bedeutung beim Registrierungsverfahren zukommen wird. Das nunmehr vorliegende Gesetz Nr. (7) aus 2006 war seit 2003 mehrfach angekündigt, jedoch wiederholt aufgeschoben worden. Nachfolgend seien die wesentlichen Bestimmungen des Gesetzes kurz zusammengefaßt:

Das Gesetz umfasst 29 Artikel. Kernstück des Gesetzes ist dessen Artikel 4. Dieser bestimmt in Absatz 1 zunächst, dass Freehold lediglich von Staatsbürgern der VAE und Staatsbürgern der Mitgliedstaaten des Golfkooperationsrates (GCC) sowie von juristischen Personen, die sich zu 100 % im Eigentum von Staatsbürgern der VAE oder des GCC befinden, erworben werden kann. Eine Ausnahme von dieser Regelung trifft Absatz 2, demzufolge nach Zustimmung des Herrschers von Dubai auch andere Ausländer Eigentum an Immobilien in der Form des Freehold oder des 99-years Leasehold erwerben können. Der Eigentumserwerb ist jedoch auf bestimmte, gesondert ausgewiesene Gebiete beschränkt, die in der Verordnung Nr. 3 aus 2006 des Emirats Dubai benannt werden. Eine entsprechende offizielle Karte mit den jeweiligen Gebieten kann bei Schlüter Graf & Partner abgefragt werden.

Gemäß Artikel 6 des Gesetzes ist das Lands Department die allein zuständige Behörde für die Registrierung der in Artikel 4 des Gesetzes aufgeführten Rechte an Grundstücken; gemäß Artikel 7 des Gesetzes beinhaltet die Registrierung dieser Rechte beim Lands Department die Eigentumsvermutung für den Eingetragenen. Mit diesen Regelungen ist die aus Artikel 1277

VAE-ZGB resultierende Rechtsunsicherheit in Bezug auf bereits bestehende Kaufverträge ausgeräumt worden. Artikel 1277 VAE-ZGB bestimmt, dass die Übertragung des Eigentums an einem Grundstück oder von Rechten an einem Grundstück nur wirksam ist, sofern die Registrierung des Übergangs gemäß den besonderen gesetzlichen Bestimmungen vorgenommen worden ist. Bislang waren diese besonderen gesetzlichen Bestimmungen in Bezug auf die Registrierung von Grundstückseigentum für Ausländer nicht vorhanden bzw. wurde eine Registrierung nicht vorgenommen, so dass die zugrunde liegenden Kaufverträge, aufgrund der fehlenden Möglichkeit zur Eintragung, wohl zumindest als schwebend unwirksam anzusehen waren. Artikel 1277 VAE-ZGB hatte in den Veröffentlichungen der letzten Jahre kaum Beachtung gefunden, wird aber jedenfalls in der Zukunft von zentraler Bedeutung sein.

Artikel 11 des Gesetzes regelt Fragen des Erbrechts. Demnach ist der von den lokalen Gerichten ausgestellte 'Erbchein', d.h. die gerichtliche Feststellung des Erbteils bzw. des Erbes bezüglich Immobilien zwingend zu registrieren. Erst nach Registrierung ist die Weiterveräußerung der Immobilien möglich. Wünschenswert sind insbesondere in diesem Bereich weitergehende gesetzliche, d.h. schriftlich fixierte Regelungen. Bislang liegt die sachliche Zuständigkeit für Erbrechtsangelegenheiten bei den lokalen Shari'a Gerichten, die in Bezug auf Immobilienvermögen das Recht der VAE anwenden (Artikel 17 Absatz 5 VAE-ZGB). Damit besteht weiterhin erhebliche Rechtsunsicherheit bei der Vererbung von Immobilien und der damit verbundenen Registrierung der Rechtsstellung beim Lands Department.

Artikel 16 ff des Gesetzes enthalten Regelungen zur Grundstücksteilung und –zusammenlegung, sowie zu der Frage des Fortbestandes von Dienstbarkeiten und grundbuchlichen Belastungen in diesen Fällen.

Artikel 23 des Gesetzes regelt die Frage der Anlegung von Wohnungs- bzw. Teileigentumsgrundbüchern.

(2) Law No. 27/2007:

Mit diesem Gesetz wurden im Emirat Dubai erstmals wesentliche Grundlagen des **Wohnungs-/ Teileigentumsrechtes** gesetzlich geregelt:

Artikel 7 des Gesetzes definiert zunächst die Bereiche des Gemeinschaftseigentums, wohingegen Artikel 8 sodann die Mindestbestandteile des Sondereigentums auflistet. Gemäß Artikel 9 richtet sich der Miteigentumsanteil des Einzelnen am Gemeinschaftseigentum nach dem Verhältnis der Anteile der Wohnungseigentümer zueinander.

Gemäß Artikel 10 kann das Sondereigentum sowie der Anteil am Gemeinschaftseigentum nur einheitlich belastet oder veräußert werden.

Artikel 17 ff. regeln die Fragen der Errichtung der Wohnungseigentümergeinschaft, der Rechte und Pflichten sowie der Beschlussfassung innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaft. Art. 22 stellt die Verpflichtung des Einzelnen zur (anteiligen) Kostentragung im Hinblick auf Verwaltung und Instandhaltung der Immobilie auf. All diese Bereiche waren bis

zum Inkrafttreten des Gesetzes quasi ungeregt, was insbesondere bei großen Wohnungseigentümergeinschaften – Bsp.: große Residential Tower – zu erheblicher Rechtsunsicherheit führte.

Hinweis: Der Wohnungseigentümergeinschaft steht in Bezug auf die Erfüllung der finanziellen Verpflichtungen (Zahlungen Service Charge etc.) ein Pfandrecht an dem Eigentum des Einzelnen zu! Zur Durchsetzung bedarf es lediglich der Zustellung einer entsprechenden „Notice“ durch den Public Notary sowie des Ablaufs einer 3-monatigen Frist.

Artikel 26 ff. stellen sodann Mindestverpflichtungen für den Bauträger auf und regeln die Fragen der Haftung des Bauträgers. Die Haftung des Bauträgers beträgt 10 Jahre für statische Mängel des Bauwerkes und 1 Jahr für sämtliche elektrischen, sanitären und sonstigen Installationen im Bereich des Gemeinschaftseigentums. Diese Haftungsregelungen sind unabdingbar. Unberührt bleiben weitergehende Ansprüche des einzelnen Wohnungseigentümers auf allgemeingesetzlicher Grundlage.

Artikel 28 schließlich stellt eine Versicherungspflicht für die Wohnungseigentümergeinschaft in Bezug auf die Immobilie auf.

(3) Law No. 8/2007:

Für den **Kauf vom Bauträger** gab es zunächst keine klaren Regelungen zum Schutz der Erwerber. Um Missbrauch vorzubeugen wurde mit dem Gesetz Nr. 8/2007 insbesondere die Errichtung von Bausonderkonten im Bereich des Bauträgerwesens gesetzlich normiert:

Bauträger müssen seither zunächst die ausdrückliche schriftliche Erlaubnis des Lands Departments einholen, bevor eine Bauträgermaßnahme beworben wird, Art. 5. des Gesetzes. Gemäß Art. 6 des Gesetzes ist in diesem Zusammenhang die Eröffnung eines „Guarantee Accounts“ zu beantragen unter Vorlage der grundlegenden Projektinformationen, wie Architektenplänen, Bauverträgen, zertifizierten Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Musterkaufverträgen etc.

Zahlungen an den Developer haben sodann ausschließlich auf das Guarantee Account zu erfolgen, wobei ein derartiges Account für jedes einzelne Projekt gesondert zu eröffnen ist. Grundlage ist eine entsprechende vertragliche Vereinbarung zwischen Bauträger und Bank, welche die Kontoführung im Detail regelt und welche dem Lands Department vorzulegen ist.

Gemäß Art. 11 ist sodann dem Lands Department regelmäßig über die Führung dieses Kontos zu berichten; die Erwerber haben gemäß Art. 12 ein Einsichtsrecht.

Art. 14 regelt einen Gewährleistungseinbehalt: Hiernach sind 5 % der auf das Bausonderkonto eingezahlten Gelder bei Gesamtfertigstellung der Maßnahme auf dem Bausonderkonto zu belassen und dürfen erst 1 Jahr nach Registrierung der Wohnungseigentumseinheiten im Namen der Erwerber an den Bauträger ausgekehrt werden.

(4) Law No. 14/2008:

Mit diesem Gesetz wurden erstmals detaillierte Regelungen im Bereich der **Grundpfandrechte** eingeführt.

Gemäß Artikel 7 des Gesetzes wird das Grundpfandrecht erst wirksam, wenn es bei dem Lands Department registriert ist. Die Voraussetzungen des Registrierungsantrages und die hierbei beizubringenden Informationen sind in Artikel 8 des Gesetzes definiert.

Die Veräußerung der belasteten Immobilie bedarf nach Artikel 10 der Zustimmung des Grundpfandrechtsgläubigers und setzt voraus, dass der Erwerber der Übernahme der Verpflichtungen zustimmt. Ebenso bedarf die Übertragung des Grundpfandrechtes der Zustimmung des Bestellers, Artikel 15.

Das Grundpfandrecht dient grundsätzlich nur zur Sicherung desjenigen Betrages, welcher in dem Vertrag über die Bestellung des Grundpfandrechtes genannt ist – soweit Gesetz oder Vertrag nichts anderes bestimmen, Artikel 16. Das Rangverhältnis mehrerer Grundpfandrechte bestimmt sich nach der laufenden Nummer der Eintragung.

Gemäß Artikel 19 trifft den Eigentümer die Verpflichtung, die Immobilie in einem ordnungsgemäßen Zustand zu erhalten.

Hinsichtlich der Bestellung und des Inhaltes von Grundpfandrechten an eigentumsähnlichen Rechten treffen die Artikel 21 – 24 Sonderregelungen.

Schließlich ist die Verwertung des Grundpfandrechtes im Wege der öffentlichen Versteigerung der Immobilie in den Artikeln 25 ff. des Gesetzes geregelt. Die Befriedigung der Gläubiger erfolgt nach dem jeweiligen Rang der Grundpfandrechte. Gläubiger, welche hierbei ausgefallen sind, sind berechtigt, ihre Ansprüche gegen den Schuldner unmittelbar weiter zu verfolgen.

Hinweis: Aufgrund der unterschiedlichen Gesetzeslage in den einzelnen Emiraten sowie im Hinblick auf die schnelle Entwicklung des Immobilienrechtes ist bei Immobiliengeschäften stets mit der gebotenen juristischen Vorsicht vorzugehen. Trotz der Vielzahl der in den vergangenen Jahren erlassenen Gesetze sind etliche Problembereiche weiterhin ungeregelt. Eine höchstrichterliche Rechtsprechung zu den neuen Gesetzen muss sich naturgemäß erst noch entwickeln.

C. Gewerblicher Rechtsschutz

Als Basis für wirtschaftlichen Erfolg spielen Marken, Patente, Gebrauchsmuster, geschützte Designs sowie Urheberrechte in der heutigen Zeit eine dominierende Rolle. Oftmals sind sie wesentlicher, wenn nicht sogar entscheidender Bestandteil des Werts eines Unternehmens. Von großer Bedeutung für den Investor ist deshalb der Schutz seines „geistigen Eigentums“ auch und gerade in den Ländern, in denen die neue wirtschaftliche Tätigkeit aufgenommen

werden soll. Im Hinblick auf die in den letzten Jahren zunehmende Öffnung der Märkte hin in Richtung Asien und der damit verbundenen gestiegenen Menge an importierten Waren und Gütern sowie des allgemein umkämpften Marktes in den VAE, kann die Bedeutung des Schutzes des geistigen Eigentums gar nicht stark genug betont werden. Dies gilt umso mehr, da die Anmeldung beispielsweise einer Wort- und/oder Bildmarke beim zuständigen Ministerium in den VAE zunächst nicht an den Nachweis einer Inhaberschaft der Marke geknüpft ist. Eine Anmeldung kann somit grundsätzlich von jeder Person vorgenommen werden.

Bis zur Verabschiedung der jeweils einschlägigen Gesetze, welche sämtlich erstmalig in den Jahren 1993 bzw. 1994 in Kraft traten, konnten Nachahmungen von Industrieprodukten in den VAE nahezu ungehindert verkauft werden. Dies hat sich seitdem grundlegend geändert. Die VAE legen auch im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes und Urheberrechts großen Wert auf die Gewährung effektiven Schutzes. Die zuständigen Behörden führen gezielt **Razzien** durch und beschlagnahmen und vernichten ganze Lagerbestände gefälschter Markenprodukte, insbesondere im Bereich der Software- und Videopiraterie sowie im Bekleidungs- und Accessoiresektor. Bei Beeinträchtigungen von Schutzrechten ist eine zivil- und strafrechtliche Geltendmachung möglich, wobei nachgewiesene Rechtsverletzungen mit Geld- oder Freiheitsstrafen geahndet werden.

Zur Unterstreichung dieser nationalen Schutzgewährung sind die VAE mittlerweile Mitglied in den wichtigsten internationalen Übereinkommen und Organisationen im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes, wie z.B.:

- der Weltorganisation für Geistiges Eigentum (WIPO) von 1967 und vieler der von ihr verwalteten Verträge, wie dem Welturheberrechtsabkommen (WCT) von 1996 und dem Vertrag über Darbietungen und Tonträger (WPPT) von 1996
- der Welthandelsorganisation (WTO) vom 1995 einschließlich des Abkommens über den Schutz geistigen Eigentums (TRIPS – Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights)
- der Pariser Verbandsübereinkunft zum Schutz des gewerblichen Eigentums von 1883,
- der Berner Übereinkunft zum Schutz der Werke der Kunst und Literatur von 1886,
- dem Vertrag über die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Patentwesen (PCT) von 1970, und
- dem Internationalen Abkommen über den Schutz der ausübenden Künstler, der Hersteller von Tonträgern und der Sendeunternehmen (Rom-Abkommen von 1961).

I. Patent- und Designrecht

Das Patent- und Designgesetz („Law No. 17 of 2002 Regulating and Protecting Industrial Property Rights for Patents and Industrial Design Models“) wurde Ende 2002 reformiert, um den Anforderungen des Abkommens über Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) der Welthandelsorganisation WTO gerecht zu werden, in der die VAE seit 1996 Mitglied sind. Den im TRIPS-Abkommen vorgesehenen minimalen Schutzstandard (Gleichbehandlung

aller Mitgliedstaaten, Meistbegünstigung der Gesellschaften der teilnehmenden Staaten) hatten die Mitgliedstaaten, sofern es sich nach der Definition der WTO um sog. Entwicklungsländer handelt und wozu die VAE seinerzeit im Bereich des gewerblichen Rechtsschutzes zählten, spätestens bis zum 01. Januar 2005 vollständig herzustellen. Dementsprechend wurden vor allem Schutzbereich und Schutzdauer des emiratischen Patent- und Designrechts modifiziert und ausgeweitet. Aktuell gültig in Zusammenhang mit dem oben genannten Gesetz ist das Patent- und Designgesetz in Form des „Law No. 31 of 2006 amending Federal Law No. 17 of 2002 regarding Industrial Patents, Drawings and Prototypes“. Hierzu ist anzumerken, dass mit der Gesetzesänderung lediglich die Zuständigkeit für die Anmeldung von Patenten und Designs vom „Ministry of Finance“ hin zum „Ministry of Economy“ mit Sitz in Abu Dhabi verlagert wurde. Die wesentlichen Vorschriften ergeben sich somit nach wie vor aus dem „Law No. 17 of 2002“.

Geschützt sind neben Erfindungen auch Gebrauchsmuster, Designs (deutschen Geschmacksmustern vergleichbar) sowie Know-how. Zudem fallen grundsätzlich auch Arzneimittel und deren Zusammensetzung in den Schutzbereich der Patentvorschriften. Nicht vom Schutzbereich des Gesetzes umfasst sind hingegen nach wie vor eine ganze Reihe von Erfindungen aus dem botanischen, zoologischen, biologischen und mathematischen Bereich.

Ein **Patent** ist nach emiratischem Recht die einem Erfinder staatlich erteilte ausschließliche Nutzungsbefugnis seiner Erfindung, wobei der Gegenstand des Patents neu sein muss und somit nicht bereits zum Stand der Technik gehören darf. Die Schutzdauer eines Patents beträgt in den VAE 20 Jahre wie in den meisten anderen Staaten der Erde, ist aber dementsprechend auch nicht mehr verlängerbar. Die Schutzfrist eines **Designs**, gewerblich oder handwerklich verwertbarer Muster oder Modelle, beträgt zehn Jahre ohne Verlängerungsoption. Gleiches gilt für **Gebrauchsmuster** als sogenannte „kleine Patente“. Auch sie sind für eine Frist von 10 Jahren geschützt. **Know-how** ist definiert als Informationen, Kenntnisse oder Daten technologischer Art, die aus einem Arbeitsprozess heraus entstanden sind. Geschützt ist das Know-how so lange, wie es nicht veröffentlicht wurde oder der Öffentlichkeit in anderer Weise zugänglich ist.

Patentzertifikate werden durch die zuständige Behörde, dem „Ministry of Economy“ ausgestellt. Über das **GCC-Patent Office** in Riad in Saudi-Arabien kann zudem Patentschutz in allen Staaten des Gulf Cooperation Councils (GCC) im Rahmen eines zentralen Anmeldeverfahrens beantragt werden. Das am 16. August 2000 in Kraft getretene neue GCC-Patentgesetz gewährt insoweit golfweiten Schutz für die registrierte Erfindung.

Patentanmeldungen können in den VAE direkt über **unsere Kanzlei in Dubai** als dort **eingetragenen Patentregistrierungsagenten** vorgenommen werden. Durchführung bzw. Vermittlung GCC-weiter Anmeldungen sind ebenfalls durch unser Büro in Dubai möglich.

II. Markenrecht

Häufig sind Unternehmen der Auffassung, dass ihre Markenmeldungen im Ausland auch die VAE und die übrigen Golfstaaten umfassen. Dies ist in aller Regel jedoch nicht der Fall. Um eine unbefugte Benutzung der Marke auch in den VAE zu verhindern und nicht Gefahr zu laufen, das für den Aufbau eines bestimmten Markenimages aufgewandte Kapital schutzlos verpuffen zu lassen, empfiehlt sich daher in jedem Fall eine insbesondere frühzeitige lokale Anmeldung der Marke. Die Eintragung erfolgt grundsätzlich für diejenigen Produkte und Dienstleistungen, bezüglich derer die Marke schon genutzt wird oder in Zukunft genutzt werden soll. Bei der Klassifizierung der Produkte und Dienstleistungen folgen die VAE den im Abkommen von Nizza über die Internationale Klassifikation von Waren und Dienstleistungen für die Eintragung von Marken festgelegten internationalen Klassifizierungssystem. Vorab ist es angeraten, eine Überprüfung des Markenregisters dahingehend vornehmen zu lassen, ob ähnliche oder sogar identische Marken hierzulande bereits für gleiche oder ähnliche Produkt- oder Dienstleistungsklassen eingetragen worden sind (**Ähnlichkeitsrecherche**). Diese Vorabüberprüfung geht in den V.A.E. schneller, rechtlich bindender und unkomplizierter vonstatten als in vielen anderen Ländern und kann über unser Büro in Dubai - auch für andere arabische Länder - problemlos durchgeführt werden.

Eine **Marke** ist gemäß dem VAE Markengesetz (Law No. 8 of 2002) grundsätzlich jedwedes Zeichen (Wort- und Bildmarke) das geeignet ist, die mit ihm gekennzeichneten Waren oder Dienstleistungen von solchen anderer Produzenten oder Dienstleistern zu unterscheiden. Die Marke ist ein Unterscheidungskennzeichen. Schutzzähig sind u.a. Wortkreationen, Namen, Unterschriften, Zeichnungen, Symbole, Bilder oder unterscheidungskräftige Formen (z.B. von Verpackungen). Die Schutzfrist einer registrierten Marke beträgt zehn Jahre rückwirkend auf den Zeitpunkt der Einreichung der Anmeldung und kann beliebig oft um weitere zehn Jahre verlängert werden. Markenrechte sind somit die einzigen gewerblichen Schutzrechte, die keiner zeitlichen Befristung unterliegen.

Markenregistrierungen können in den VAE direkt über **unsere Kanzlei in Dubai** als dort **eingetragene Markenagenten** vorgenommen werden. Eine GCC-weite Eintragung über eine zentrale Registrierungsbehörde ist (noch) nicht möglich. Anmeldungen (und vor allem auch vorgelagerte Ähnlichkeitsrecherchen) in den anderen GCC-Staaten können jedoch ebenfalls durch unser Büro in Dubai erbracht werden, wobei wir auf diesem Gebiet mit führenden Anwaltskanzleien in den jeweiligen GCC-Staaten zusammenarbeiten.

III. Urheberrecht

Auch das Gesetz über Urheberrecht und verwandte Schutzrechte („UAE Law No. 7 of 2002 concerning Copyrights and Neighboring Rights“) wurde bereits im Jahr 2002 geändert, um den Richtlinien der WTO zu entsprechen. Das Urheberrecht regelt die persönlichen wie auch die wirtschaftlichen Beziehungen und Interessen des Kreativen mit seinem individuell geistigen Werk. Das Recht der VAE schützt grundsätzlich alle kreativen Geistesprodukte, welche als geschützte „Werke“ bezeichnet werden. Als schutzzähig werden beispielhaft Werke der Literatur,

Wissenschaft und Kunst, wie auch Fotografien, Filme und Computerprogramme aufgezählt. Geschützt sind nicht explizit aufgeführte Werkarten. Die urheberrechtliche Schutzfrist berechnet sich nach der Lebenszeit des Kreativen und währt 50 Jahre über dessen Tod hinaus.

Anders als Patente, Geschmacksmuster und Marken entsteht das Urheberrecht mit seiner Entstehung automatisch. Es bedarf also keiner gesonderten Anmeldung, damit die Schutzwirkung des Gesetzes greift. Aus Gründen der Nachweisbarkeit und Rechtssicherheit kann sich aber dennoch eine Registrierung beim zuständigen Ministerium empfehlen. Unsere Kanzlei in Dubai führt solche Anmeldungen durch.

D. Arbeits- und Sozialrecht

I. Arbeitsrechtliche Bestimmungen

1. Allgemeines

In den VAE gilt ein, sich seit längerem in der Überarbeitung befindliches, **einheitliches Arbeitsgesetzbuch**, das alle grundsätzlichen Aspekte der Beziehung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer regelt. Dazu zählen insbesondere Arbeitszeiten und -bedingungen, Urlaubsregelungen, Kündigungen und (relativer) Kündigungsschutz sowie verschiedene Vertrags- und Sorgfaltspflichten des Arbeitgebers. Die arbeitsrechtlichen Bestimmungen hängen dabei zum Teil direkt mit aufenthaltsrechtlichen Vorschriften zusammen. Denn ausländische Arbeitnehmer erhalten nur dann eine dauerhafte Aufenthaltserlaubnis (Residence Visa), wenn sie über eine Arbeitserlaubnis (Work Permit) verfügen. Das Ministry of Labour and Social Affairs hat einen Musterarbeitsvertrag ausgegeben, der von Arbeitnehmer und Arbeitgeber unterschrieben und beim zuständigen Arbeitsamt (Labour Department) registriert werden muss. Darüber hinaus können auch weitere Bedingungen vereinbart werden. Diese dürfen jedoch gesetzliche Bestimmungen nicht zum Nachteil des Arbeitnehmers abändern.

Im Falle einer **sog. Entsendung eines Arbeitnehmers**, z. B. aus Deutschland in die VAE, ist sorgfältig darauf zu achten, dass insoweit den zwingenden Regelungen des emiratischen Arbeitsrechts schon bei der Gestaltung des Entsendungsvertrages, der sich in der Regel nach dem Recht des Entsendungsstaates richtet, Rechnung getragen wird. Große Sorgfalt ist in diesem Zusammenhang auch auf die Gestaltung der steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Aspekte zu verwenden, zumal im letzteren Fall ein Sozialversicherungsabkommen mit den VAE nicht existiert und die deutschen Sozialversicherungsbestimmungen deshalb nur im Falle einer sog. **Ausstrahlung** (§§ 4 ff SGB IV) zur Anwendung kommen.

Die tägliche **Arbeitszeit** in den VAE beträgt 8 Stunden, die in der Regel an 6 Tagen die Woche zu erbringen sind. Abweichungen in bestimmten Gewerben sowie zu Gunsten des Arbeitnehmers (in der Regel bei Expats) sind möglich. Das Wochenende ist grundsätzlich freitags (und ggfls. auch samstags) in Übereinstimmung mit den offiziellen Wochenendzeiten der lokalen Behörden. Während des Fastenmonats Ramadan verkürzt sich die tägliche Arbeitszeit um 2

Stunden und zwar auch für nicht muslimische Arbeitnehmer. Überstunden sind gesondert mit gesetzlichem Zuschlag zu vergüten. Neben den offiziellen Feiertagen der VAE, die der Arbeitgeber voll bezahlen muß, hat der Arbeitnehmer grundsätzlich 24 ebenfalls vergütungspflichtige Kalendertage **Erholungsurlaub** im ersten Jahr (nach eine Wartezeit von 6 Monaten) und in den darauffolgenden Jahren jeweils 30 Kalendertage. Ein gesetzliches Urlaubsgeld gibt es nicht. Sonderurlaub für Wallfahrten nach Mekka, Schwangere, Mütter etc. sieht das Gesetz ebenfalls vor. Im **Krankheitsfall** – sofern nicht selbst verschuldet – hat der Arbeitnehmer Anspruch auf Entgeltfortzahlung und zwar pro Jahr 15 Tage mit voller, 30 Tage mit hälftiger und für alle weitere Krankheitstage ohne Vergütung.

Eine Besonderheit gegenüber dem deutschen Arbeitsrecht besteht darin, dass eine **Kündigung** unabhängig davon, ob sie begründet ist oder nicht, stets das Arbeitsverhältnis beendet. In Frage stehen nur Abfindungs- und/oder Schadensersatzansprüche. Das Gesetz sieht bei einer arbeitgeberseitigen Kündigung in der Regel eine **Abfindung** in Höhe von 21 Tagesgehältern vor, wenn der Arbeitnehmer bis zu fünf Jahre in dem Unternehmen beschäftigt war. Ab dem sechsten Jahr wird die Abfindung auf 30 Tagesgehälter pro Jahr erhöht, jedoch nicht über einen Betrag von zwei Jahresgehältern hinaus. Kündigt der Arbeitnehmer, richtet sich die Höhe der Abfindung nach seiner Betriebszugehörigkeit und der Art seines Vertrags. **Schadensersatzansprüche** sowohl des Arbeitgebers als auch des Arbeitnehmers entstehen bei unberechtigten Kündigungen oder bei Nichteinhaltung der Kündigungsfrist von 30 Tagen. Sie sind auf maximal drei Monatsgehälter im Falle der Kündigung durch den Arbeitgeber bzw. eineinhalb Monatsgehälter im Falle der Kündigung durch den Arbeitnehmer begrenzt.

Bei **arbeitsrechtlichen Streitigkeiten** ist zunächst das zuständige Labour Department im jeweiligen Emirat (kann in Frei(handels)zonen variieren) als Schlichtungsstelle anzurufen. Diese Behörde gibt sodann innerhalb von zwei Wochen eine Empfehlung zur Schlichtung des Rechtsstreits ab. Sollte diese für eine der Parteien nicht akzeptabel sein, können die ordentlichen Gerichte angerufen werden. Zu beachten ist, dass Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis spätestens ein Jahr nach Fälligkeit verfallen.

Streiks und **Aussperrungen** sind verboten. **Gewerkschaften** existieren, wie in der gesamten Golfregion, bislang nicht. Deren Zulassung ist jedoch seit längerem in der Diskussion. Die Mitgliedschaft soll zunächst direkt nur emiratischen Staatsangehörigen offen stehen, und zwar sowohl Arbeitnehmern aus der Privatwirtschaft als auch staatlich Bediensteten. Ob den Gewerkschaften allerdings ein gewichtiger Einfluss zukommen wird, sofern sie tatsächlich zugelassen werden sollten, bleibt abzuwarten.

2. Emiratisierung

Eine weitere Bestimmung des Arbeitsgesetzbuchs der VAE, die mehr und mehr an Bedeutung gewinnt, betrifft die Beschäftigung von einheimischen Arbeitskräften, die sog. **Emiratisierung**. Mit steigender Jugendarbeitslosigkeit hatten die Emirate schon in der Vergangenheit begonnen, die im Gesetz verankerte Emiratisierung voranzutreiben. Mittlerweile hat der Bundesgesetzgeber Vorschriften erlassen, wonach nun vor allem Banken, Versicherungen und Gesellschaften, die mehr als 50 Mitarbeiter beschäftigen, seit 2005 jährliche Quoten

(4, 5 und 2%) bei der Einstellung von einheimischen Arbeitnehmern zwingend erfüllen müssen, wollen sie nicht Strafen oder einen Einstellungsstopp riskieren. Aber auch bei allen anderen Unternehmen achten die Behörden verstärkt darauf, dass diese offene Stellen bevorzugt mit Staatsbürgern der VAE besetzen. Dies wird neuerdings dadurch sichergestellt, dass Unternehmen ab einer gewissen Emiratisierungsquote (mind. 2%) deutlich geringere offizielle Gebühren für Arbeitserlaubnisse, deren Erneuerung sowie andere arbeitsamtliche Transaktionen zahlen müssen als die Unternehmen, die keine oder zu wenig Einheimische und überproportional Ausländer beschäftigen. Insoweit gelten derzeit drei verschiedene Kategorien (A, B, und C) mit unterschiedlichen Gebührenrahmen. Mit der Einrichtung der staatlichen Organisation **Tanmia** wird überdies auch aktiv an der Aus- und Weiterbildung sowie der Vermittlung von Arbeitsplätzen für lokale Staatsangehörige gearbeitet. Um Probleme mit Behörden zu vermeiden, empfiehlt es sich deshalb bei Einstellungen - auch wenn man den Voraussetzungen der neuen Erlasse von 2005 nicht unterliegt - Einheimische - soweit mit der gewünschten Qualifikation vorhanden - zu berücksichtigen. Weitere Emiratisierungsbestrebungen der VAE sind zu erwarten.

3. Neues Arbeitsgesetzbuch

Das Arbeitsgesetzbuch der VAE Nr. 8 aus 1980 soll „demnächst“ komplett ersetzt bzw. grundlegend überarbeitet werden. Das VAE-Arbeitsministerium hatte zur Förderung dieses Ansinnens Anfang des Jahres 2007 ein neues Arbeitsgesetzbuch zu Anschauungszwecken und mit Bitte zur Kommentierung ins Internet gestellt, wovon umfangreich Gebrauch gemacht wurde. Eine Verabschiedung des neuen Gesetzes, wie auch immer es ausgestaltet sein mag, war für das Jahr 2008 vorgesehen, ist aber noch nicht erfolgt. Das Schicksal des neuen Arbeitsgesetzbuches bleibt also derzeit ungewiss.

II. Sozialrechtliche Bestimmungen

1. Krankenversicherung

- a. Der Arbeitgeber ist gem. Art. 96 des VAE-Arbeitsgesetzbuches verpflichtet, **dem Arbeitnehmer** nach gesetzlich festgelegten Standards **medizinische Versorgung** zur Verfügung zu stellen. Da es ein Pflichtversicherungssystem nach deutschem Muster bislang nicht gab, beschränkte sich dies – zuletzt vor allem noch im Emirat Dubai und den Nördlichen Emiraten - auf die Bezahlung einer so genannten **Health Card**, die bei einem der Regierungskrankenhäuser bezogen werden konnte. Da die Absicherung durch diese Health Card in keinem Fall als ausreichend angesehen werden konnte, war und ist der Abschluß oder die Beibehaltung einer zusätzlichen privaten Krankenversicherung in jedem Fall anzuraten.

- b. Ein national einheitliches Gesundheits- und Krankenversicherungssystem ist in den VAE derzeit nicht vorhanden. Die verschiedenen Emirate sind deshalb im Begriff, eigenständige Systeme zu entwickeln, um den extrem gestiegenen Bedarf in diesem Bereich befriedigen zu können.

Allen voran das **Emirat Abu Dhabi** hat die ehemals unzureichende Basisversorgung (Health Card) durch das **Gesetz Nr. 23/2005** mittlerweile grundlegend geändert. Dort ist der Arbeitgeber seit Anfang 2007 verpflichtet, seine Arbeitnehmer (und deren Familien mit bis zu 3 Kindern) bei einer staatlich anerkannten und lizenzierten Krankversicherung zu versichern, ansonsten werden Arbeits- und Aufenthaltserlaubnisse nicht mehr erteilt. Diese Verpflichtung gilt nicht für Einheimische. Für Arbeitnehmer, die bis zu 4000 AED im Monat verdienen, muß dies zwingend bei der **National Health Insurance Company (DAMAN)** im Rahmen einer „Basic Health Insurance Policy“ (Abu Dhabi Plan) geschehen. Alle anderen Arbeitnehmer - bis hin zum Geschäftsführer – müssen sich ebenfalls entweder über DAMAN und speziell von DAMAN entwickelten Produkten oder über andere, staatlich anerkannten Krankenversicherungen ausreichend versichern lassen. Ohne den Nachweis dieser Pflichtversicherung wird eine Arbeitserlaubnis nicht mehr erteilt. Der Basis-Versicherungsschutz (Abu Dhabi Plan) für Arbeitnehmer mit einem Verdienst bis 4000 AED ohne Unterkunft oder einschließlich Unterkunft bis 5000 AED erstreckt sich auf das Emirat Abu Dhabi und übersteigt ein Basisversorgungsvolumen von 250.000,00 AED pro Jahr nicht. Eine zahnärztliche Versorgung einschließlich vieler anderer medizinischer Leistungen ist bei diesem – staatlich allerdings weiterhin massiv subventionierten - Versicherungsschutz ausgeschlossen. Für die Kosten dieser Basis-Versorgung (Abu Dhabi Plan kostet derzeit 600 AED im Jahr) hat der Arbeitgeber – haftungsrechtlich vor einem Sponsor, sofern nicht Identität vorliegt - aufzukommen. Eine Belastung des Arbeitnehmers mit diesen Kosten ist ausgeschlossen. Der Arbeitgeber wird deshalb insgesamt mit zusätzlichen Kosten belastet.

Die Regierung des **Emirats Dubai**, die lange Zeit mit der Einführung eines entsprechenden Systems gezögert hatte, hat nun Mitte des Jahres 2008 ein Gesundheitsprogramm vorgestellt, das sich weitgehend von dem des Emirats Abu Dhabi unterscheidet und in mehreren Schritten – beginnend mit dem 1.1.2009 - bis zum Jahr 2012 durch die neugegründete Dubai Health Authority (DHA) eingeführt werden soll. Überraschenderweise ist man vollständig von einem Krankenversicherungsmodell abgerückt und hat stattdessen ein Fonds-basiertes System gewählt, wonach die Arbeitgeber verpflichtet sind, für Ihre Arbeitnehmer (einheimisch und ausländisch) fixe jährliche Beiträge (geplant sind derzeit 500 – 800 AED) in einen von der Emiratsregierung eingerichteten Fonds zu zahlen. Dieser Fonds soll dann an die verschiedenen privaten und staatlichen Krankenhäuser sowie Arztpraxen von der Regierung festgelegte Beträge für die Gewährung einer freien Basisversorgung für jeden Patienten zahlen, der sich vorher allerdings bei einem von ihm auszuwählenden Arzt (quasi einem Hausarzt) registrieren lassen muss. Ähnlich wie in Deutschland ist weiter geplant, dass der Patient pro Behandlung noch eine Art Praxisgebühr in Höhe von 25 AED extra zahlen muss. Derzeit scheint es jedoch aufgrund der Wirtschaftskrise Probleme bei der Fondseinrichtung und dessen Finanzierung zu geben, weshalb der Generaldirektor der DHA am 19.5.2009 verlautbart hat, dass sich die Umsetzung des neuen Gesundheitssystems noch bis ins Jahr 2010 verzögern wird. Es bleibt also vorerst weiterhin bei dem Health Card basierten System, das auch in den **Nördlichen Emiraten** weiterhin gelten wird.

2. Andere Sozialversicherungen

Eine gesetzliche **Arbeitslosenversicherung** für ausländische Arbeitnehmer besteht nicht. Die Frage einer solchen Versicherung stellt sich für Ausländer jedoch in der Regel ohnehin nicht, da sie bei Verlust ihrer Beschäftigung und damit grundsätzlich auch ihrer Aufenthaltsberechtigung das Land verlassen müssen.

Ebenso existieren **Rentenversicherungen** für ausländische Arbeitskräfte nicht, da Arbeitserlaubnisse für Ausländer in aller Regel nur bis zu einem Alter von 60 Jahren ausgestellt werden (Ausnahmen sind möglich). Einheimische Arbeitnehmer, die in der privaten Wirtschaft beschäftigt sind, kommen, wie bereits seit längerem Angestellte im öffentlichen Dienst, seit September 1999 in den Genuss des nationalen Pension and Social Securities Law, das sowohl die Alterssicherung des Arbeitnehmers durch Rentenansprüche als auch dessen Absicherung bei Berufsunfähigkeit, Unfall und Tod zum Gegenstand hat und gesetzlich regelt. Insofern muss der Arbeitgeber Beiträge in Höhe von 15% des Nettolohns des inländischen Arbeitnehmers monatlich an eine staatliche Pensionskasse abführen, wovon allerdings zu Anreizzwecken derzeit noch 2,5% der Staat trägt. Weitere 5% hat der Arbeitnehmer selbst von seinem Gehalt zu entrichten.

Eine **gesetzliche Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung** ist für Ausländer ebenfalls nicht vorgesehen. Auch in Abu Dhabi ist sie von der neuen Krankenversicherung nicht umschlossen. Im Falle eines **Arbeitsunfalls** muss der Arbeitgeber jedoch aufgrund arbeitsrechtlicher Bestimmungen grundsätzlich für die aus dem Unfall resultierenden Behandlungskosten, Reisekosten und Rehabilitationskosten des Arbeitnehmers aufkommen. Während der Behandlungszeit, wenn der Arbeitnehmer nicht in der Lage ist, seinen Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis nachzukommen, muss der Arbeitgeber bis zu 6 Monaten den Lohn voll und weitere 6 Monate in hälftiger Höhe fortzahlen. Im Falle seines **Todes oder totaler, permanenter Berufsunfähigkeit** haben die Angehörigen des Arbeitnehmers gegen den Arbeitgeber einen Anspruch auf Wiedergutmachung in Höhe von 24 Monatsgehältern, mindestens AED 18.000,00, höchstens jedoch AED 35.000,00. Es empfiehlt sich deshalb, dieses Risiko gerade in gefährlichen Bereichen - lokal oder international - ausreichend versichern zu lassen. Entsprechende Versicherungen (sog. Workmen Compensation Insurances) für die Mitarbeiter sind deshalb dringend anzuraten.

E. Steuerrecht

I. Allgemeines

Die VAE kennen kein bundeseinheitliches Steuerrecht. Die Steuergesetzgebung ist den einzelnen Emiraten vorbehalten. Die Gesetze der überwiegenden Mehrheit der Emirate sehen zwar die Erhebung von Steuern vor, in der Praxis werden die meisten dieser Vorschriften jedoch nicht angewandt. Grundsätzlich erheben die einzelnen Emirate **keine Einkommensteuer** für natürliche (inländische und ausländische) Personen. Die für juristische Personen bzw. Körperschaften gesetzlich vorgesehene Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer wird bislang

nur von Unternehmen, die unmittelbar in der Förderung und Verarbeitung von Öl, Gas und petrochemischen Produkten tätig sind, sowie von in- und ausländischen Banken erhoben. In den diversen Freihandelszonen garantiert die jeweilige Emiratsregierung eine Steuerbefreiung von mindestens 15 bis hin zu 50 Jahren mit einer entsprechenden Verlängerungsoption.

II. Doppelbesteuerungsabkommen VAE - BRD

1. Wirkungsweise

Seit Juni 1996 (mit Wirkung vom 01. Januar 1992) galt zwischen den VAE und der Bundesrepublik Deutschland ein bilaterales Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen und zur Belebung der wirtschaftlichen Beziehungen (DBA) und zwar für 10 Jahre. Ein DBA ist ein internationaler Vertrag, der die Besteuerung grenzüberschreitender Sachverhalte regeln soll. Es bindet die Vertragsstaaten nur hinsichtlich der Vermeidung von Doppelbesteuerung. Besteuerungsgrundlagen werden in einem DBA nicht geregelt, insoweit gilt nationales Steuerrecht.

2. Bestand und Geltungsdauer des DBA

- a. Nachdem das DBA 10 Jahre nach seinem Inkrafttreten am **10. August 2006** außer Kraft treten sollte, ist das DBA noch zweimal, zuletzt bis zum 10. August 2008 (31. Dezember 2008), verlängert worden. Obwohl noch im Jahr 2005 die Vorzeichen klar auf Verlängerung des DBA durch Austausch diplomatischer Noten stand, ist es zu keiner Verlängerung des DBA mehr gekommen, so dass seit dem 1. Januar 2009 die vorteilhaften Wirkungen des DBA von 1996 beendet worden sind.
- b. Obwohl die Verhandlungen der beiden Vertragsstaaten zum Abschluß eines neuen DBA im Oktober 2008 erst gescheitert waren und deshalb ein abkommenloser Zustand drohte, haben sich Deutschland und die Vereinigten Emirate überraschenderweise am 23. Dezember 2008 auf ein neues Doppelbesteuerungsabkommen geeinigt, das jedoch bislang weder in schriftlicher noch unterzeichneter Fassung vorliegt. Nach mündlicher Auskunft des Bundesfinanzministeriums im Mai 2009 wird der Abkommenstext derzeit übersetzt und überdies bereits aufgetretene Unstimmigkeiten über den Vertragswortlaut mit den VAE geklärt. Es ist deshalb zur Zeit nicht klar, wann der Abkommenstext veröffentlicht und durch den deutschen Bundestag im Rahmen eines Zustimmungsgesetzes ratifiziert werden wird. Wenn es dazu kommt, soll das neue DBA rückwirkend ab dem 1.1.2009 wirksam werden.

3. Inhalt des neuen DBA

Laut Pressemitteilung des Bundesfinanzministeriums (BMF) vom 23.12.2008 bestehen jedoch erhebliche Zweifel daran, ob die Vorteile, die das im letzten Jahr ausgelaufene DBA deutschen Unternehmern und Arbeitnehmern gewährt hat (siehe hierzu Voraufgabe dieses Leitfadens vom 15.11.2007 unter Punkt E.), auch weiterhin in Anspruch genommen werden können. Die Pressemitteilung hat folgenden Wortlaut:

„In den Verhandlungen vom 22. und 23. Dezember 2008 einigten sich die Delegationen

aus Deutschland und den Vereinigten Arabischen Emiraten auf ein neues Doppelbesteuerungsabkommen. Dazu erklärt das **Bundesministerium der Finanzen**:

In den Verhandlungen über ein neues Doppelbesteuerungsabkommen ist es insbesondere gelungen, den zwischenstaatlichen Auskunftsverkehr mit den Vereinigten Arabischen Emiraten an den neuen OECD-Standard anzupassen und einen weit reichenden Informationsaustausch zu vereinbaren. Dies bedeutet einen weiteren Schritt zur Durchsetzung der OECD-Grundsätze im Kampf gegen Steuerhinterziehung und unfairen Steuerwettbewerb.

Weiterhin verdient hervorgehoben zu werden, dass es - wie bisher - keine Steuerprivilegien für Staatsfonds geben wird. Die Quellenbesteuerung von Dividenden, Zinsen und Einkünften aus nichtselbständiger Arbeit sowie die Sonderklausel gegen einen Abkommensmissbrauch (Vorteilsbegrenzung) bleiben im Wesentlichen unverändert. Bei Alterseinkünften und Lizenzgebühren wird eine Quellensteuer eingeführt. Deutschland wird zukünftig die Doppelbesteuerung nur noch durch die Anrechnungsmethode vermeiden und damit der Tatsache Rechnung tragen, dass in den Vereinigten Arabischen Emiraten im Wesentlichen keine Steuern erhoben werden. Die Bundesregierung hatte sich im Parlament verpflichtet, diese Tatsache besonders zu berücksichtigen. Die Besteuerung im Bereich der Förderung von Bodenschätzen wird dem Belegenheitsstaat zugewiesen.

Das Verhandlungsergebnis stellt damit insgesamt einen ausgewogenen Kompromiss dar zwischen der Pflicht der Bundesregierung gegenüber dem Deutschen Bundestag, ein substantiell neues Abkommen zu verhandeln, und den besonderen bilateralen Beziehungen zu den Vereinigten Arabischen Emiraten, mit denen eine strategische Partnerschaft besteht. Beiden Seiten haben vereinbart, das Abkommen zügig zu unterzeichnen. Der Text des Abkommens wird sofort nach Unterzeichnung bekannt gegeben werden. Das Abkommen muss über ein Zustimmungsgesetz noch durch Bundestag und Bundesrat gebilligt werden. Es ist beabsichtigt, den Anwendbarkeitszeitpunkt des Abkommens auf den 1. Januar 2009 festzulegen.“

Nach der Verlautbarung des BMF soll aus Gründen der Steuergerechtigkeit in Zukunft nur noch die **Anrechnungs-** und nicht mehr die **Freistellungsmethode** zur Anwendung kommen. Das bedeutet, dass wohl eine Steuerfreistellung grundsätzlich nicht mehr in Betracht kommt, sondern nur noch die in den VAE bereits gezahlten Steuern in Deutschland auf die dort zu zahlenden Steuern angerechnet werden können. Da in den VAE jedoch faktisch keine Steuern gezahlt werden müssen, verbliebe es also bei einer Vollversteuerung in Deutschland, sofern dort Steuerpflicht besteht und keine Ausnahmetatbestände eingreifen. Letztlich wird man das erst abschließend beurteilen können, wenn der Abkommenstext vorliegt, da es denkbar ist, dass für einzelne Einkunftsarten auch weiterhin die Freistellungsmethode im Wege einer Ausnahmeregelung zur Anwendung kommt. Angesichts des Wortlautes der Pressemitteilung ist dies jedoch eher unwahrscheinlich.

4. Auswirkungen des neuen DBA

a. Personengesellschaftsmodell

Das alte DBA wirkte sich im Wesentlichen in einer Fallgestaltung für deutsche Unternehmen steuerlich günstig aus: Bei Unternehmensgewinnen aus einer in den VAE gelegenen Betriebsstätte einer deutschen Personengesellschaft. Die Errichtung einer entsprechenden Zweigniederlassung war in steuerlicher Hinsicht vorteilhaft, da bei dieser Konstellation die Gewinne, die in den VAE durch die Zweigniederlassung - sofern als selbstständige Betriebsstätte qualifiziert - aus aktiven Tätigkeiten gem. § 8 AstG erwirtschaftet werden, im Rahmen der Freistellungsmethode direkt steuerfrei an die in aller Regel natürlichen Gesellschafter der Personengesellschaft ausgeschüttet wurden. Die Steuerbelastung war in diesen Fällen gleich Null. Da die Freistellungsmethode durch das neue DBA (auch im Falle eines abkommenslosen Zustands) mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit wegfallen wird, müssen demnach in Zukunft (rückwirkend ab dem 1.1.2009) in Deutschland ansässige juristische Personen und Personengesellschaften mit Betriebsstätten in den VAE aufgrund des in Deutschland vorherrschenden Welteinkommensprinzips ihre in den VAE erzielten Gewinne in Deutschland voll versteuern. Eine Anrechnung findet nicht statt, da Steuern in den VAE nicht gezahlt werden. Sofern noch nicht geschehen, sollte deshalb ein noch bestehendes, entsprechendes Modell schnellstmöglich steuergünstig beendet oder umgewandelt werden, sofern dies vor Ort in den VAE niederlassungsrechtlich möglich ist. Langfristige Lösungen über andere europäische Länder, die über ein DBA mit den VAE verfügen (Schweiz und Österreich), sollten im Einzelfall auch unter Berücksichtigung einer Besteuerung von Drittstaateneinkünfte geprüft werden, scheinen jedoch im Hinblick auf das insoweit in Deutschland geltende **Transparenzgebot** wenig bis keinen Erfolg zu versprechen.

b. Kapitalgesellschaftsmodell

Unberührt bleiben dürften jedoch die Steuervergünstigungen für Einkünfte (Dividenden) deutscher Kapitalgesellschaften aus Beteiligungen an lokalen Kapitalgesellschaften, wie z.B. einer LLC oder FZCO, sofern die Voraussetzungen des Außensteuergesetzes erfüllt sind, da es hierfür auf die Existenz eines DBA seit dem deutschen Steuersenkungsgesetz 2000 (**nationales Schachtelprivileg**) nicht mehr ankommt. Das bedeutet, dass auch ohne oder mit neuem DBA Dividenden, die an in Deutschland ansässige Kapitalgesellschaften gezahlt werden, unabhängig von der Beteiligungshöhe gemäß § 8b Abs. 1 KStG von der inländischen deutschen Steuer befreit sind. Die ausgeschütteten Dividenden werden also ohne steuerliche Belastung durch die Kapitalgesellschaften hindurchgereicht. Es gibt lediglich ein fiktives Betriebsausgabenverbot i.H.v. 5% der Ausschüttung. Die Steuerbefreiung durch das nationale Schachtelprivileg wird jedoch durch die sog. Hinzurechnungsbesteuerung nach dem Außensteuergesetz (AstG) eingeschränkt bzw. aufgehoben, sofern eine Beteiligung von mehr als 50 % vorliegt und es sich um ein Niedrigsteuerland (wie die VAE) handelt. Diese fiktive Hinzurechnungsbesteuerung findet jedoch dann nicht statt, wenn die inländische Gesellschaft nachweist, dass die ausländische Kapitalgesellschaft keine passiven, sondern aktive Tätigkeiten i. S. d. § 8 AstG ausübt. Liegen passive Tätigkeiten vor, müssen die daraus erzielten Dividenden in Deutschland voll versteuert werden. Es sei darauf hingewiesen, dass durch dieses Modell keine Steuerreduzierung auf „Null“

erreicht wird, da die Entnahmen der Gesellschafter der deutschen Kapitalgesellschaft - unbeschadet ihrer Herkunft – gleichwohl durch den einzelnen Gesellschafter versteuert werden müssen (Abgeltungssteuer).

c. Einkünfte aus unselbständiger Tätigkeit in den VAE

Gerade für Deutsche, die – häufig im Rahmen einer längerfristigen Entsendung – in den VAE Einkünfte aus unselbständiger Arbeit erzielen, ist es von vitalem Interesse, ob diese Einkünfte, insbesondere bei der Beibehaltung eines Wohnsitzes in Deutschland, zu versteuern sind. Hier gelten folgende Grundsätze:

aa. Altes Doppelbesteuerungsabkommen

Nach Wirkungsweise des alten DBA (bis 31.12.2008) war insbesondere die sog. **183-Tage-Regelung** zu beachten. Danach konnten in den VAE erzielte Löhne und Gehälter von Arbeitnehmern, die ihren Wohnsitz in Deutschland beibehielten, nur dann in Deutschland versteuert werden, wenn der Arbeitnehmer sich in den VAE nicht länger als 183 Tage während eines Kalenderjahres aufhielt, der Arbeitgeber (also das Unternehmen in Deutschland) nicht in den VAE ansässig war, und die Löhne und Gehälter nicht zu Lasten einer Betriebsstätte in den VAE gingen. Lag nur eine dieser Voraussetzungen nicht vor, was in der Regel der Fall war, durfte in Deutschland – trotz Wohnsitz – nicht mehr besteuert werden.

bb. Neues Doppelbesteuerungsabkommen

Da das neue DBA derartige Regelungen allem Anschein nach nicht mehr enthalten wird, gilt für Arbeitnehmer mit Wohnsitz oder gewöhnlichem Aufenthaltsort in Deutschland gem. § 1 EstG das **Welteinkommensprinzip**, wonach alle weltweit erzielten Einkünfte (also auch die aus den VAE) in Deutschland unbeschränkt zu versteuern sind. Gem. § 8 Abgabenordnung hat jemand seinen **Wohnsitz** dort, wo „er eine Wohnung unter den Umständen innehat, die darauf schließen lassen, dass er die Wohnung beibehalten und benutzen wird“. Hierzu sind eine Vielzahl unterschiedlichster Fälle denkbar und von deutschen Finanzgerichten in der Regel auch schon entschieden worden. Bleibt z. B. die Familie des Arbeitnehmers in der gemeinsamen Familienwohnung in Deutschland zurück und man lebt nicht dauerhaft getrennt, so ist diese eine Wohnung im Sinne des § 8 AO. Entsprechendes gilt für Wohnungen/Häuser, die man – ggfls. mit der nachgezogenen Familie - über die Jahre der Entsendung weiter regelmäßig nutzt und beispielsweise nicht komplett leerstehen lässt oder dauerhaft an Dritte vermietet. Die Tatsache, dass man sich in Deutschland behördlich abmeldet, sein Konto aufgibt oder ggfls. noch andere Wohnungen im Ausland vorhält, ist unbeachtlich. Liegt kein Wohnsitz, aber ein **gewöhnlicher (zusammenhängender) Aufenthalt** von mehr als 6 Monaten in Deutschland vor, besteht dort ebenfalls Steuerpflicht. Deshalb kann man nach derzeitigem Kenntnisstand nur dann der deutschen Steuerpflicht entgehen, wenn man seinen deutschen Wohnsitz aufgibt und keinen gewöhnlichen Aufenthalt dort begründet. Das muss vor Auslandsantritt wohl bedacht sein. Es kann aber auch ohne Wohnsitz in Deutschland eine sog. beschränkte Steuerpflicht eintreten und zwar für Einkünfte, die weiterhin in Deutschland erzielt werden (Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, Zinsen für Kontoguthaben etc.).

cc. Steuerfreistellung nach dem Auslandstätigkeitserlaß (ATE)

Der ATE von 1983 („Montageerlaß“) begünstigt steuerlich bestimmte Auslandstätigkeiten, wie z.B. die Planung, Errichtung, Wartung usw. von Fabriken, Bauwerken, ortsgebundenen Maschinen und ähnlichen Vorrichtungen sowie die Beratung ausländischer Auftraggeber im Hinblick auf solche Tätigkeiten. Die Auslandstätigkeit muss dabei mindestens 3 Monate dauern. Der ATE gilt jedoch streng subsidiär, was bedeutet, dass eine Steuerfreistellung nach dem ATE dann nicht in Betracht kommt, wenn ein Doppelbesteuerungsabkommen einschlägig ist, selbst wenn dessen Anwendung rein faktisch zu einer Besteuerung der Einkünfte des Arbeitnehmers in Deutschland führt. Das bedeutet, dass der ATE auf deutsche Arbeitnehmer in den VAE keine Anwendung findet (mögen auch die übrigen Voraussetzungen erfüllt sein), wenn das neue DBA rückwirkend zum 1.1.2009 in Kraft treten sollte (außer das DBA enthält abweichende Bestimmungen). Da jedoch niemand genau weiß, ob und wann das neue DBA von beiden Seiten verabschiedet wird, kann es gleichwohl ratsam sein, vorbeugend einen Freistellungsantrag beim zuständigen Betriebsstättenfinanzamt stellen zu lassen.

F. Zollrechtliche Bestimmungen

Seit dem 01. Januar 2003 besteht innerhalb der Mitgliedsstaaten des Golf-Kooperationsrats (GCC) eine Zollunion mit einer gemeinsamen Zollgesetzgebung. Ziel ist die Förderung des Handels zwischen den Vereinigten Arabischen Emiraten, Saudi-Arabien, Katar, Bahrain, Kuwait und Oman. Dabei wurden die Zölle innerhalb dieser Länder aufgehoben, einheitliche Zolltarife für Importgüter aus Drittstaaten festgelegt und ein einheitlicher Zollkodex vereinbart. Es gilt das Prinzip des sog. Single Entry Point, wonach der Zoll bereits an der Grenze des GCC-Landes, das die Ware zuerst passiert, zu entrichten ist, unabhängig davon, ob dieses auch das Bestimmungsland der Ware innerhalb des GCC-Raums darstellt. Bei der anschließenden Weiterversendung innerhalb des GCC-Raumes sind deshalb – von Ausnahmen abgesehen – keine weiteren Zollmaßnahmen mehr durchzuführen. Gleichwohl kommt es weiterhin vor allem zu bürokratischen Schwierigkeiten an den Grenzen, obwohl eigentlich nach dem Beitritt der VAE zur seit 1988 bestehenden Arabischen Freihandelszone GAFTA am 1.1.2005 alle Handelshemmnisse zwischen den Vertragsstaaten vollständig aufgehoben sein sollten.

Während vor der Zollunion der Zollsatz je nach GCC-Staat zwischen 4% und 20% variierte, gilt nunmehr grundsätzlich ein **einheitlicher Zollsatz von 5%** für ausländische Importgüter, der sich anhand des CIF-Werts der Ware, also vom Warenwert plus Versicherungskosten plus Frachtkosten, berechnet. Auf bestimmte Güter, wie Alkohol und Tabakwaren, wird ein Zollsatz von 50 % bzw. 100% erhoben. Dagegen ist eine Vielzahl von Produkten von der Erhebung eines Einfuhrzolls ausgenommen, wie zum Beispiel Nahrungsmittel, bestimmte Rohmaterialien oder medizinisches Gerät. Den verschiedenen Staaten der Zollunion bleibt es jedoch unbenommen, für schutzbedürftige Wirtschaftszweige höhere (Schutz)Zollsätze festzulegen. Auch Anti Dumping Zölle sind möglich, jedoch derzeit noch nicht im Gespräch. Bei Waren, die für den Re-Export bestimmt sind, erfolgt nach der Wiederausfuhr innerhalb eines festgelegten Zeitraums die Erstattung der vorab gezahlten Zollgebühren.

Von dem Erfolg der Zollunion wird es entscheidend abhängen, ob die anvisierte GCC- Wirtschafts- und Währungsunion nachhaltig umgesetzt werden kann. Die für 2010 angestrebte **Währungsunion**, die sich an dem Vorbild der Europäischen Union orientiert, scheint derzeit jedoch schon gescheitert zu sein, da neben dem Oman mittlerweile auch die VAE davon Abstand genommen haben.

G. Schlüter Graf & Partner

I. Kanzlei

Schlüter Graf & Partner ist eine deutsche Anwaltskanzlei mit Sitz in Dortmund, die seit 1995 auch eine eigene Niederlassung mit deutschen Rechtsanwälten in Dubai/Vereinigte Arabische Emirate unterhält. **Schlüter Graf & Partner** beschäftigt zur Zeit an beiden Standorten insgesamt 22 Anwälte, einschließlich fünf Notaren, und mehr als 40 Angestellte.

Als Sozietät von Rechtsanwälten und Notaren mit dem Schwerpunkt „Wirtschaftsrecht“ konzentriert sich **Schlüter Graf & Partner** auf die Beratung und Vertretung von Einzelpersonen sowie von Mittelstands- und Großunternehmen. Die Sozietät bietet eine vollständige Rechtsberatung sowohl für regional als auch für international tätige Unternehmen durch spezialisierte Anwälte, die sämtliche Aspekte des nationalen und internationalen Wirtschaftsrechts abdecken.

Schlüter Graf & Partner berät im deutschen Recht, dem Recht der VAE und dem Recht der übrigen Staaten des Golf-Kooperationsrats (Saudi Arabien, Oman, Bahrain, Katar und Kuwait) und konzentriert sich dabei auf folgende Schwerpunkte:

- Wirtschaftsrecht einschließlich Handelsvertreterrecht
- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Arbeitsrecht
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Immobilienrecht
- Steuerrecht
- Zivilrecht
- Baurecht
- Seerecht
- Recht der öffentlichen Ausschreibungen
- Gerichts- und Schiedsgerichtsverfahren

Neben dieser wirtschaftsrechtlichen Beratung sorgt **Schlüter Graf & Partner** dort, wo Rechtsstreitigkeiten in den VAE (und den anderen Golfstaaten) unvermeidlich sind, durch ein erfahrenes Team von Anwälten dafür, dass die Rechte unserer Mandanten durchgesetzt, gesichert und unberechtigte Ansprüche Dritter abgewehrt werden. Bedingt durch den für ausländische Rechtsanwälte vorgeschriebenen und üblichen Status einer rechtsberatenden Kanzlei kooperie-

ren wir in gerichtlichen Auseinandersetzungen ausschließlich mit führenden lokalen Kanzleien. Die langjährige Zusammenarbeit mit diesen Kollegen garantiert eine optimale und intensive Betreuung der streitigen Angelegenheiten in den VAE und den anderen Golfstaaten.

II. Dezernat Middle East

Die Interessen unserer vorwiegend europäischen Mandantschaft werden in Dubai durch die **Rechtsanwälte Ulf-Gregor Schulz, Lars Wiedemann, Florian Fischer, Anja Adam, Amina Dakrouy, Bert Hückel und Andrés Ring** wahrgenommen, die über einschlägige und langjährige Erfahrungen im Nahen und Mittleren Osten verfügen. Anfragen können aber jederzeit auch an unser Büro in Dortmund und dort an die **Rechtsanwälte Peter Schlüter und Christoph Keimer** gerichtet werden, die beide ebenfalls lange Jahre in den Vereinigten Arabischen Emiraten als Rechtsberater/Legal Consultants tätig waren.

III. Dienstleistungsangebot

Schlüter Graf & Partner in Dubai bietet eine umfassende Rechtsberatung für Unternehmen, die im Nahen und Mittleren Osten, sei es durch eine ständige Vertretung in dieser Region oder auf dem Gebiet des klassischen Exports, tätig sind oder tätig werden wollen. Im Vordergrund stehen hierbei die internationalen rechtlichen und wirtschaftlichen Bezüge sowie die Besonderheiten des lokalen arabischen Rechts. Unsere Dienstleistungen umfassen u.a.:

- Beratung deutscher und internationaler Unternehmen im Bereich des Wirtschafts-, Gesellschafts-, Handels- und Zivilrechts der GCC-Staaten
- Beratung bei der Anbahnung und Betreuung von Investitionsvorhaben in der Golfregion unter Berücksichtigung wirtschafts-, arbeits- und steuerrechtlicher Aspekte
- Individuelle Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung
- Gründung von Gesellschaften, Zweigniederlassungen, Repräsentanzen in der gesamten Golfregion sowie Niederlassungen in Freihandelszonen
- Erstellung und Überprüfung von Handelsvertreter- und Eigenhändlerverträgen
- Beratung bei öffentlichen Ausschreibungen und Offset-Projekten
- Registrierung von Marken und Patenten in den VAE und GCC-weit (**Schlüter Graf & Partner** ist in den VAE eingetragener Marken- und Patentregistrierungsagent)

Schlüter Graf & Partner gehört zu den gelisteten Anwälten des Generalkonsulats in Dubai und der Deutschen Botschaft in Abu Dhabi sowie der Außenhandelskammer (AHK) in Dubai. Das Gleiche gilt für die österreichischen und schweizerischen Vertretungen in den VAE.

Wir verfügen zudem über **Kooperationskanzleien** in Kuwait City (Kuwait), Muskat (Oman), Riad (Saudi Arabien), Manama (Bahrain) und Doha (Katar), mit denen wir in der Lage sind, Mandate auch landesübergreifend betreuen und vor Ort umsetzen zu können.

IV. Übersetzungen

Für die Erstellung von Übersetzungen sowie die Bereitstellung von Dolmetschertätigkeiten in den Sprachen Deutsch, Englisch, Arabisch und Französisch arbeitet Schlüter Graf & Partner eng mit dem **Übersetzungsbüro GATIC** zusammen, das als zweites Übersetzungsbüro in der Region über die Möglichkeit der Legalisierung erstellter Übersetzungen verfügt.

Folgende Übersetzungs- und Dolmetschertätigkeiten werden regelmäßig erforderlich, wenn Mandanten in den VAE geschäftlich tätig werden:

- Übersetzung von Originaldokumenten ins Arabische und/oder Englische zur Vorlage bei lokalen und föderalen Behörden
- Kontrolle vorgelegter arabischsprachiger Schriftstücke und etwaige Übersetzung ins Englische und/oder Deutsche
- Übersetzung arabischsprachiger Registerauszüge ins Deutsche und/oder Englische
- Übersetzung juristischer, technischer und medizinischer Gutachten ins Deutsche, Englische und/oder Arabische
- Abwicklung der gesamten Korrespondenz des Mandanten mit seinen lokalen Geschäftspartnern und Behörden, einschließlich Dolmetschertätigkeiten

V. Unsere Philosophie

Eine nahtlose Verbindung der entsprechenden wirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen ist die Grundvoraussetzung für eine langjährige und erfolgreiche Geschäftsbeziehung. Unter steter Beachtung der untrennbaren Verflechtung von Wirtschaft und Recht zeigt **Schlüter Graf & Partner** sämtliche rechtlichen und praktischen Aspekte eines jeden Investitionsvorhabens auf und fertigt maßgeschneiderte Individualkonzepte. In enger Zusammenarbeit mit führenden, lokalen Wirtschaftskanzleien in den VAE sowie den anderen Golfstaaten sind wir in der Lage, kurzfristig auf bevorstehende Rechtsänderungen zu reagieren und unsere Investitionsberatung stets auf dem aktuellsten Stand zu halten.

LINKS

Verbände, Institutionen und Vereine:

- Arabisch-Deutsche Vereinigung für Handel und Industrie e.V. (Ghorfa): www.ghorfa.de
- Nah- und Mittelost-Verein e.V. (NuMOV): www.numov.de
- Germany Trade & Invest (ehemals BFAI) : www.gtai.de
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK): www.dihk.de
- Industrie- und Handelskammern in Deutschland (IHK): www.ihk.de
- Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (Schwerpunkt: Arabische Golfstaaten und Iran): www.bielefeld.ihk.de
- Industrie- und Handelskammer zu Berlin: www.berlin.ihk24.de
- Industrie- und Handelskammer zu Stuttgart: www.stuttgart.ihk24.de
- Industrie- und Handelskammer zu München: www.muenchen.ihk.de
- Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf: www.duesseldorf.ihk.de
- Industrie- und Handelskammer zu Frankfurt/Main: www.frankfurt-main.ihk.de
- Industrie- und Handelskammer zu Dortmund: www.dortmund.ihk24.de
- Deutsche Auslandshandelskammer (AHK): www.ahk.de
- Außenhandelskammer Dubai (AHK-Dubai): www.ahkdubai.de
- Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI): www.bdi-online.de
- Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V. (BGA): www.bga.de
- Außenhandelsverband Nordrhein Westfalen e. V.: www.ahvnrw.de
- VDMA Verband der Investitionsgüterindustrie: www.vdma.de
- AUMA Verband der Deutschen Messewirtschaft: www.auma.de
- Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ): www.gtz.de
- Deutsch-Arabische Gesellschaft: www.d-a-g.de
- Afrikaverein der deutschen Wirtschaft: www.afrikaverein.de
- Deutscher Wirtschaftskreis Dubai (GBC): www.gbc-dubai.com
- Deutscher Wirtschaftskreis Abu Dhabi (GeBCAD): www.gebcad.com

Messekalender:

- Messen im Nahen und Mittleren Osten, insbesondere in Dubai: www.dwtc.com
- Messen weltweit: www.auma.de

Botschaften, Ministerien und Behörden:

- Botschaft der VAE in Bonn/Deutschland: www.vae-botschaft.de
- Deutsche Botschaft in Abu Dhabi/VAE: www.abudhabi.diplo.de
- Deutsches Generalkonsulat in Dubai/VAE: www.dubai.diplo.de
- Eidgenössisches Departement für Auswärtige Angelegenheiten (Schweiz): www.eda.admin.ch
- Bundesministerium für Auswärtige Angelegenheiten Österreich: www.bmaa.gv.at
- Regierung der VAE und Link zu allen Ministerien: www.uae.gov.ae
- United Arab Emirates General Information Authority: www.gia.gov.ae
- Regierung Dubai Portal (Dubai e-Government): www.dubai.ae

- Regierung Abu Dhabi Portal: www.abudhabi.ae
- Dubai Land Department: www.dubailand.gov.ae
- Dubai Municipality: www.dm.gov.ae
- Department of Tourism and Commerce Marketing weltweit: www.dubaitourism.co.ae
- Department of Tourism and Commerce Marketing Deutschland: www.dubai-tourism.de
- Industrie- und Handelskammer Dubai: www.dubaichamber.ae
- Industrie- und Handelskammer Abu Dhabi: www.addci-uae.com
- Industrie- und Handelskammer Sharjah: www.sharjah.gov.ae
- Abu Dhabi Tourism Authority: www.abudhabitourism.ae
- Ras Al-Khaimah Investment Authority: www.rak-ia.com

Freihandelszonen in den VAE:

- Freihandelszonen: www.uaefreezones.com
- Jebel Ali Free Zone: www.jafza.ae
- Dubai Airport Free Zone: www.dafza.gov.ae
- Dubai Internet City: www.dubaiinternetcity.com
- Dubai Media City: www.dubaimediacity.com
- Knowledge Village: www.kv.ae
- Dubai International Financial Centre: www.difc.ae
- Dubai Healthcare City: www.dhcc.ae
- Dubai Silicon Oasis (Heimat des German Business Parks): www.dso.ae
- Sharjah Airport International Free Zone: www.saif-zone.com
- Ras Al-Khaimah Free Trade Zone: www.rakftz.com
- Ajman Free Zone: www.ajmanfreezone.gov.ae
- Fujairah Free Zone: www.fujairahfreezone.com

Länder, Städte, Projekte und Immobilien:

- Vereinigte Arabische Emirate: www.uae.org.ae
- Dubai: www.dubai.com
- Abu Dhabi: www.abudhabi.com
- Sharjah: www.sharjah.com
- Tejari: www.tejari.com
- Immobilien-Marktplatz: www.eqarat.com
- The Palm: www.thepalm.co.ae
- Burj Dubai: www.burjdubai.com

Allgemeine Informationen:

- Informationen über den Nahen Osten: www.nahost.de
- Informationen über die Länder des Mittleren Ostens und Nordafrika: www.arab.net
- Buchtipps, Veranstaltungen etc.: www.laenderdienste.de
- Statistisches Zentrum Islamischer Länder: www.sesrtic.org
- Portal für den Nahen Osten: www.middle-east-pages.com

- Gelbe Seiten weltweit: www.worldyellowpages.com
- Arabisch-Sprachkurse des Landesspracheninstituts Nordrhein-Westfalen: www.lsi-nrw.de

Übersetzungs- und Dolmetscherdienste in den VAE (deutsch, englisch und arabisch)

- German Arab Translation and Interpretation Company: gatic@emirates.net.ae

Interkulturelle Seminare

- CrossCultures: www.crosscultures.de

WEITERE PUBLIKATIONEN VON SCHLÜTER GRAF & PARTNER

Doppelbesteuerungsabkommen

- Leitfaden Steuerrecht, Vereinigte Arabische Emirate

Immobilienrecht

- Immobilienerwerb durch Ausländer im Emirat Dubai/Vereinigte Arabische Emirate

Baurecht

- Baurecht in den Vereinigten Arabischen Emiraten

Gewerblicher Rechtsschutz

- Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht in den Vereinigten Arabischen Emiraten

Jebel Ali Freihandelszone

- Gründung von Freihandelszonen- und Offshoregesellschaften in der Jebel Ali Freihandelszone Dubai, Vereinigte Arabische Emirate

Dubai Internet City

- Niederlassungsgründung und E-Commerce in der Dubai Internet City

Arbeitsrecht

- Leitfaden Arbeitsrecht VAE

Oman

- Investitionsführer Oman
- Öffentliches Beschaffungswesen im Oman

Verschiedenes

- Neuere Entwicklungen im Handels- und Wirtschaftsrecht der VAE
- Wichtige Verhaltensregeln im Rechtsverkehr mit den Vereinigten Arabischen Emiraten
- Vertragsgestaltung im Auslandsgeschäft (VAE)

