

SCHLÜTER GRAF

RECHTSANWÄLTE · NOTARE · LEGAL CONSULTANTS

DEUTSCHLAND · NAHER & MITTLERER OSTEN

**INVESTITIONEN IN DEN
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

LEITFADEN WIRTSCHAFTSRECHT



Stand: Juni 2018 – 18. Auflage

Die in dieser Broschüre enthaltenen Informationen, Stand Juni 2018, dienen als Orientierungshilfe und ersetzen nicht eine anwaltliche Beratung im Einzelfall. Trotz sorgfältiger Überarbeitung kann eine Haftung für den Inhalt nicht übernommen werden.

SCHLÜTER GRAF



KANZLEI DUBAI/VEREINIGTE ARABISCHE EMIRATE

Schlüter Graf Legal Consultants

P. O. Box 29337

The Citadel Tower, 20. Stock, Büro Nr. 2001–2005

Business Bay

Dubai

Vereinigte Arabische Emirate

Telefon: 00971 4 431 30 60

Telefax: 00971 4 431 30 50

E-Mail: dubai@schlueter-graf.com

Website: www.schlueter-graf.de

Ansprechpartner: **Andrés Ring**, Rechtsanwalt & Legal Consultant

Yulia Kasiyanova, Rechtsanwältin & Legal Consultant

KANZLEI DORTMUND/DEUTSCHLAND

Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung

Register: AG Essen, PR 1635

Königswall 26, 44137 Dortmund

Deutschland

Telefon: 0049 231 914 455 0

Telefax: 0049 231 914 455 30

E-Mail: info@schlueter-graf.de

Website: www.schlueter-graf.de

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

Peter Schlüter, Rechtsanwalt & Legal Consultant

KANZLEI HAMBURG/DEUTSCHLAND

Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung

Register: AG Essen, PR 1635

Dorotheenstraße 54, 20301 Hamburg

Deutschland

Telefon: 0049 40 380 755 75

Telefax: 0049 40 380 756 86

E-Mail: info@schlueter-graf.de

Website: www.schlueter-graf.de

Ansprechpartnerin: **Anja Christine Adam**, Rechtsanwältin & Legal Consultant

INHALT

A. Einführung	11
I. Wirtschaftslage und Investitionsanreize	11
II. Rechts- und Gerichtssystem der VAE	12
1. Rechtssystem	12
2. Gerichtssystem	13
3. Anerkennung und Vollstreckung ausländischer (Schieds-) Gerichtsentscheidungen	14
B. Verschiedene Investitionsmöglichkeiten	17
I. Liefergeschäft auf Einzelfallbasis	18
II. Bestellung eines Handelsvertreters oder Eigenhändlers	20
1. Allgemeines	20
2. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge	21
3. Registrierte Handelsvertreterverträge	21
III. Gründung einer Zweigniederlassung eines ausländischen Unternehmens im Staatsgebiet/Freiberufler	23
1. Allgemeines	23
2. Branch und Repräsentanzbüro	23
3. Niederlassungsformen für Freiberufler	24
IV. Gründung einer Kapitalgesellschaft im Staatsgebiet	25
1. Allgemeines	25
2. Limited Liability Company/Privat-Public Joint Stock Company	25
V. Gründung einer Niederlassung/Kapitalgesellschaft/ Offshoregesellschaft in einer Freihandelszone	27
1. Allgemeines	27
2. Freihandelszonengesellschaften und Niederlassungen	28
3. Einzelne Freihandelszonen	28
4. Gründung einer Offshore-Gesellschaft	29

VI. Beteiligung am öffentlichen Beschaffungswesen	30
1. Allgemeines	30
2. Formen der Auftragsvergabe	31
3. Gesetzliche Anforderungen an den Bieter/Vertragspartner	31
4. Vergabeverfahren	32
5. Informationen über aktuelle Ausschreibungen	32
6. Sondervergaberecht der Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC)	33
VII. Erwerb von Immobilien in den VAE	33
1. Historie	33
2. Die unterschiedlichen Rechte an Immobilien	34
3. Erwerb, Übertragung, Belastung von Immobilien durch Ausländer in Dubai	35
4. Mietrecht in Dubai	36
C. Gewerblicher Rechtsschutz	38
I. Patent- und Designrecht	39
II. Markenrecht	40
III. Urheberrecht	41
D. Arbeits- und Sozialrecht	43
I. Arbeitsrechtliche Bestimmungen	43
1. Allgemeines	43
2. Emiratisierung	46
II. Sozialrechtliche Bestimmungen	47
1. Krankenversicherung	47
2. Andere Sozialversicherungen	48

E. Steuerrecht	51
I. Allgemeines	51
1. Einkommensteuer	51
2. Körperschaftsteuer	51
II. Umsatzsteuer	51
1. Grundbegriffe	52
2. Steuerregistrierung	52
3. Steuerpflichtige Transaktion	53
4. Anwendbarer Steuersatz	54
5. Free Zones und Designated Zones	55
6. Umsatzsteuerrechtliche Besonderheiten beim Liefergeschäft	56
III. Doppelbesteuerungsabkommen VAE – BRD	56
1. Wirkungsweise	56
2. Inhalt des DBA	56
3. Auswirkungen des DBA	56
F. Zollrechtliche Bestimmungen	60
G. SCHLÜTER GRAF	63
I. Kanzlei	63
II. Dezernat Middle East	64
III. Dienstleistungsangebot	64
IV. Übersetzungen	65
V. Unsere Philosophie	65
Weitere Publikationen von SCHLÜTER GRAF Rechtsanwälte	66

SCHLÜTER GRAF



**INVESTITIONEN IN DEN
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

EINFÜHRUNG



A. Einführung

I. WIRTSCHAFTSLAGE UND INVESTITIONSANREIZE

Die Vereinigten Arabischen Emirate („VAE“) sind ein föderaler Bundesstaat bestehend aus den sieben Emiraten Dubai, Abu Dhabi, 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. Das BIP der VAE belief sich 2017 auf geschätzte 378,7 Mrd. USD.¹ Auch wenn die Erdöl- und Erdgasförderung auf absehbare Zeit weiterhin eine wichtige Konstante der Wirtschaft der VAE bleiben wird, ist es, vor allem im erdötreichen Emirat Abu Dhabi, erklärtes Ziel, den Anteil dieser Wirtschaftszweige am Bruttoinlandsprodukt (BIP) deutlich zu reduzieren.² Die verschiedenen Industriezweige sind schwerpunktmäßig in den einzelnen Teilemiraten wie folgt aufgeteilt: der Bereich Öl und Gas wird nahezu uneingeschränkt durch Abu Dhabi kontrolliert und bedient, Handel und Tourismus hat seinen Schwerpunkt im Emirat Dubai, während das Emirat Sharjah Mittelpunkt für viele Reparatur- und Service-Betriebe ist. Ras Al Khaimah hat sich in jüngerer Zeit als Zentrum der Baustoffindustrie herauskristallisiert, während Fujairah mit der Fertigstellung der ersten Ölpipeline von den Ölfeldern in Abu Dhabi an die Verladeterminale in Fujairah mit direkten Zugang zum Indischen Ozean erheblich an strategischer und logistischer Bedeutung gewonnen hat.

Nachdem die VAE in den vergangenen Jahren stets höchste Wirtschaftswachstumsraten im Nahen und Mittleren Osten verzeichnen konnten, blieben die VAE von den Auswirkungen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise nicht verschont. Der niedrige Ölpreis sowie hohe Verteidigungsausgaben haben den Staatshaushalt inzwischen weiter unter Druck gebracht. Als Folge werden öffentliche Ausgaben nur noch zurückhaltend genehmigt, in 2015 wurde die Subventionierung von Treibstoffen abgeschafft und Anfang 2018 wurde eine Mehrwertsteuer eingeführt – ein Novum für die VAE. Die Einführung weiterer Steuern, wie zum Beispiel eine Körperschaftssteuer, wird aktuell diskutiert. Um gleichzeitig auch neue Investitionsanreize zu schaffen wurden im Mai 2018 diverse Liberalisierungsmaßnahmen angekündigt. So sollen Ausländer künftig 100 % der Anteile an Gesellschaften halten können (auch außerhalb der diversen Freihandelszonen) und bestimmte Berufsgruppen (z.B. Ärzte) sollen in den Genuss einer zehnjährigen Aufenthaltsgenehmigung kommen (im Gegensatz zu den aktuellen Laufzeiten von 2-3 Jahren). Wie genau diese Maßnahmen umgesetzt werden sollen, ist derzeit aber noch offen.

Unabhängig von den vorgenannten aktuellen Entwicklungen sind die VAE nach wie vor erster Anlaufpunkt für einen Markteintritt im Nahen und Mittleren Osten. Politische

1 GTAI: Wirtschaftsdaten kompakt: VAE Mai 2018.

2 In einem veröffentlichten Strategiepapier hat das Emirat Abu Dhabi angekündigt, den Beitrag des Ölsektors zum BIP bis zum Jahr 2030 von vormals 56 % auf 36 % zu reduzieren.

Stabilität, eine liberale Wirtschaftspolitik und hervorragende Infrastruktur machen die VAE und insbesondere Dubai für ausländische Investoren äußerst attraktiv. Hinzu kommen die unveränderten strategischen Vorteile der Region (geographische Schnittstelle zwischen Okzident und Orient, billige Arbeitskräfte, erfolgreich eingeleitete wirtschaftliche Diversifizierung und Etablierung als Finanzstandort) sowie weitere Investitionsanreize in Form von Steuerbefreiung, Niedrigzollpolitik, Freihandelszonen, unbeschränkter Kapital- und Gewinntransfer, Koppelung der Währung der VAE (Dirham – AED) an den USD, ein modernes Gesundheits- und Schulwesen, weitgehend soziale und religiöse Toleranz sowie ein hoher Lebensstandard.

Aufgrund der räumlichen Nähe sowie der hervorragenden infrastrukturellen Gegebenheiten sind die VAE schon seit geraumer Zeit Standort für eine große Anzahl internationaler Unternehmen, die Geschäftsbeziehungen mit dem „großen Nachbarn“ Saudi-Arabien unterhalten und die VAE als „Hub“ für Geschäftstätigkeiten in der Region inklusive Saudi-Arabien nutzen. Das erbmonarchisch regierte Königreich ist als Standort der heiligen Stätten des Islam nicht unerheblichen religiösen und damit auch politischen Besonderheiten unterworfen. Die dadurch in Saudi-Arabien vorherrschenden Lebensumstände und investitionsrechtlichen Rahmenbedingungen haben den Ausbau Saudi-Arabiens zu einem regionalen und internationalen Wirtschaftsstandort bislang erschwert. Mit Spannung wird daher auf die aktuellen, durch den Kronprinzen Mohammed bin Salman angestoßenen Reformprozesse in Saudi-Arabien geschaut. Wer derzeit ein direktes Investment in Saudi-Arabien (noch) scheut, kann sich über umliegende Länder und insbesondere über die VAE zumindest erste Geschäftsmöglichkeiten erschließen.

II. RECHTS- UND RICHTSSYSTEM DER VAE

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 insofern von seiner vorrangigen Gesetzgebungsbefugnis Gebrauch gemacht hat³. 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 zu-

3 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 VAE.

nehmend 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 über ein gut ausgebautes Gerichtssystem, das allerdings trotz zwischenzeitlicher Modernisierungsbemühungen uneinheitlich ausgebildet ist. Auf der Grundlage der Verfassung⁴ ist jedes Emirat ermächtigt, eigene, national unabhängige Gerichte zu schaffen. Die Emirate Abu Dhabi, Dubai⁵ und Ras Al Khaimah haben von diesem verfassungsrechtlich verankerten Anspruch zur Schaffung eines lokalen Gerichtssystems Gebrauch gemacht. Die anderen Emirate (Sharjah, Ajman, Umm Al Quwain und Fujairah) sind seit dem Jahr 1978 Bestandteil des föderalen Gerichtssystems, wobei oberster Gerichtshof und Revisionsinstanz für diese Emirate der Oberste Gerichtshof in Abu Dhabi (Federal Supreme Court) ist⁶.

Grundsätzlich sind die Gerichte in allen Emiraten einschließlich der Freihandelszonen (mit Ausnahme von Dubai International Financial Centre und Abu Dhabi Global Markets) für alle zivil- und strafrechtlichen Belange zuständig. 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 den meisten 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 Gerichtsverfahren nicht erstattungsfähig.

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 durchsetzen muss. Hier muss dann derjenige, der sich auf eine ausländische Rechtsordnung beruft, diese quasi wie eine Tatsache nachweisen, was häufig ausgesprochen problematisch ist. Wird keine Rechtswahl getroffen, so ermittelt das angerufene Gericht unter Berücksichtigung der Normen des jeweils einschlägigen Internationalen Privatrechts das anzuwendende Recht. Nach emiratischem Internationalen

4 Art. 104, 122 VAE-Verfassung.

5 Dubai Gesetz Nr. 3/1992.

6 Der Federal Supreme Court ist gleichzeitig auch oberster Verfassungsgerichtshof der VAE.

Privatrecht kommt in diesen Fällen – wenn die Parteien keinen gemeinsamen Wohnsitz in einem Staat haben – in der Regel das Recht des Ortes des Vertragsschlusses zur Anwendung. Etwas anderes gilt im Sachenrecht und bei Verträgen über Immobilien: Hier gilt das Recht des Staates, in dem sich die Sache befindet oder die Immobilie belegen ist.

Die **Vereinbarung eines ausländischen Gerichtsstandes** ist aufgrund der extrem derogationsfeindlichen Regelungen des emiratischen Zivilprozessrechts in aller Regel unwirksam und nicht durchsetzbar. Etwas anderes gilt für **Schiedsgerichtsvereinbarungen**, die – sofern sie dem *ordre public* der VAE nicht widersprechen – in vielen Rechtsbereichen durchaus zulässig, wenn auch nicht immer empfehlenswert sind. In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu wissen, dass die VAE am 03.05.2018 ein lang erwartetes und vielbeachtetes neues Schiedsgesetz verabschiedet haben, das 1 Monat nach seiner Veröffentlichung im offiziellen Gesetzblatt in Kraft treten soll. Das neue Schiedsgesetz, das weitestgehend auf dem UNCITRAL Modellgesetz basiert, hebt die in der Vergangenheit viel kritisierten Regelungen aus der emiratischen Zivilprozessordnung auf. Es soll Anwendung finden auf alle in den VAE stattfindenden Schiedsverfahren, sofern diese nicht dem Schiedsgericht in der DIFC unterstellt worden sind.

Seit einer im Oktober 2011 erfolgten Gesetzesänderung ist es im Emirat Dubai⁷ zudem möglich, vertraglich die **Zuständigkeit der Gerichte in der Dubai International Financial Center Frees Zone (DIFC)** zu vereinbaren. Durch diese Gesetzesänderung stellt diese vom Common Law geprägte Gerichtsbarkeit des DIFC in Bezug auf zivil- und wirtschaftsrechtliche Verfahren nun eine Alternative zu den lokalen Gerichten im Emirat Dubai dar. Das DIFC-Gerichtssystem ist zweistufig aufgebaut im Gegensatz zum Gerichtssystem im VAE-Staatsgebiet, welches aus drei Instanzen besteht. Im Emirat Dubai gibt es seit 2010 eine Vereinbarung zwischen den DIFC-Gerichten und den Dubai Gerichten, wonach wechselseitig Urteile anerkannt und vollstreckt werden können. Da die Gerichtssprache der DIFC-Gerichte Englisch ist und die Entscheidungen auf der Grundlage eigener DIFC-Gesetze oder des durch die Parteien gewählten Rechts getroffen werden, stellt dies eine echte Alternative zu den bisherigen staatlichen Gerichten in Dubai dar, deren Gerichtssprache Arabisch ist und die ihre Entscheidungen in der Regel auf der Grundlage des VAE Rechts treffen (oft auch dann, wenn vertraglich ein ausländisches Recht vereinbart wurde). Anfang 2017 wurde eine ähnliche Vereinbarung zwischen den DIFC-Courts und den Ras Al Khaimah Courts geschlossen.

3. Anerkennung und Vollstreckung 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 Schiedssprüchen**. Eine Anerkennung und Vollstreckung von auslän-

⁷ Dubai Gesetz Nr. 16/2011.

dischen bzw. deutschen gerichtlichen und/oder schiedsgerichtlichen Entscheidungen in den VAE, die vormals nur innerhalb der engen Grenzen des emiratischen Zivilprozessrechts möglich war, ist seit dem Beitritt der VAE im Jahr 2006 zum **New Yorker Übereinkommen vom 10. Juni 1958 über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche** nunmehr gemäß den Regelungen dieses Vertrages möglich, sofern sie schiedsfähig sind und nicht gegen den „ordre public“ der VAE verstoßen.

Weiterhin bleibt jedoch die Anerkennung und Vollstreckung **ausländischer Gerichtsurteile** in den VAE ausgesprochen problematisch. Ausländische Gerichtsurteile sind weiterhin nur im Rahmen von Staatsverträgen anerkennungs- und vollstreckungsfähig. Entsprechend ist demnach auch die für eine Vollstreckung von emiratischen Urteilen in Deutschland erforderliche Gegenseitigkeit bislang nicht verbürgt, mit der Folge, dass diese Urteile in Deutschland ebenfalls derzeit nicht vollstreckbar sind.

Ein vielbeachtetes Urteil des DIFC-Berufungsgerichtes aus dem Jahr 2016 könnte die Praxis der Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Urteile in den VAE nachhaltig ändern. Mit dem Urteil vom 25.02.2016 haben die Richter am DIFC-Berufungsgericht entschieden, dass ausländische Urteile in der DIFC – gemäß den Regelungen und Gesetzen der DIFC – anerkannt werden können. Da die Gerichte der DIFC als Teil der Dubai Gerichtsbarkeit angesehen werden, werden die Urteile der Dubai Gerichte und der DIFC-Gerichte seit 2010 gegenseitig anerkannt und vollstreckt. Aufgrund dieser Gesetzeslage kann das vom DIFC-Gericht erlassene Anerkennungsurteil von den Dubai Gerichten anerkannt und vollstreckt werden. Die praktische Relevanz und künftige Ausgestaltung dieser Stellung der DIFC-Gerichte als sog. conduit jurisdiction, also einer Art Durchgangsjurisdiktion, wird durch das Dubai Gesetz Nr. 19 aus 2016 und das darauf begründete Joint Judicial Committee bestimmt. Aufgabe dieses Komitees ist es, u.a. über die Zuständigkeit zwischen den DIFC-Gerichten und den Dubai Gerichten zu entscheiden und Zuständigkeitskonflikte zu vermeiden.

Bei einer Vertragsgestaltung kommen deshalb Fragen der Rechtswahl sowie einer interessengerechten und taktisch klugen **Streitbeilegungsvereinbarung** (insbesondere Gerichtsstandsvereinbarung vs. Schiedsklausel) erhebliche Bedeutung zu, da ansonsten eine Durchsetzung berechtigter Forderungen extrem erschwert, wenn nicht sogar unmöglich wird.

SCHLÜTER GRAF



**INVESTITIONEN IN DEN
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

VERSCHIEDENE INVESTITIONSMÖGLICHKEITEN



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. III. 3.)
- Gründung und/oder Beteiligung an einer Joint Venture-Gesellschaft (vgl. Punkt B. IV. 2.)
- Gründung einer Zweigniederlassung bzw. Gesellschaft in einer Freihandelszone (vgl. Punkt B. V. 2.)
- Gründung einer Offshore-Gesellschaft (vgl. Punkt B. V. 4.)
- Beteiligung am öffentlichen Beschaffungswesen (vgl. Punkt B. VI.)
- Ausschreibungen der öffentlichen Hand/Tender (vgl. Punkt B. VI.)
- Erwerb von Immobilien in den VAE (vgl. Punkt B. VII.)

Von wesentlicher Bedeutung ist es, dass weiterhin grundsätzlich bei nahezu jeder ausländischen Geschäftstätigkeit in den VAE das **Prinzip der lokalen Beteiligung** gilt, auch wenn es durch die Möglichkeit, sich in den diversen Freihandelszonen niederzulassen, zunehmend an Gewicht verliert. Es findet nicht nur bei der Beauftragung von (registrieren) Handelsvertretern Anwendung, sondern auch bei einer Niederlassungs- oder Gesellschaftsgründung.

Oft wird dieses Prinzip der lokalen Beteiligung fälschlicherweise pauschal mit dem sog. Sponsor gleichgesetzt. Ursprünglich fungierte der Sponsor (in der Regel ein Einheimischer) 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 Funktion des Sponsors gewandelt. „Sponsorship“ im gesellschaftsrechtlichen Sinne beispielsweise umfasst nunmehr die schon angesprochene derzeit noch obligatorische Beteiligung emiratischer Staatsangehöriger an Unternehmen, die von der rein administrativen Funktion als sog. National Service Agent bei Zweigniederlassungen bis hin zu der Beteiligung an Gesellschaften als „tatsächliche“ Gesellschafter reicht. Im Hinblick auf die Besonderheit dieser lokalen Beteiligung und die übrigen, oftmals unbekanntes gesetzlichen und wirtschaftlichen Bestimmungen, sind deshalb insbesondere zwei Punkte von entscheidender Bedeutung:

- der richtige lokale Geschäftspartner, sei es als Handelsvertreter oder Eigenhändler, Partner einer Joint Venture-Gesellschaft, Service Agent einer Zweigniederlassung oder bloßer Abnehmer von Waren,

- und eine wohl ausgewogene 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 längere Zeit in Anspruch nehmen, die 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 befasst, 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 ist.

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

I. LIEFERGESCHÄFT AUF EINZELFALLBASIS

Die VAE sind ein sehr importabhängiges Land. Ein Großteil der im Land benötigten Waren und Dienstleistungen muss deshalb aus dem Ausland eingeführt werden. In der Regel erfolgt das auf der Basis von Bestellungen bei ausländischen Herstellern und/oder Handelshäusern, die oft schon seit vielen Jahren über in den VAE bestehende Kundenkontakte verfügen. Da die Bestellung eines Handelsvertreters oder Vertragshändlers – entgegen weitläufiger Auffassung – grundsätzlich für einen direkten Waren- und Dienstleistungsverkehr nicht notwendig ist (sofern der Empfänger der Waren über eine die einzuführenden Produkte umfassende Einfuhrlizenz verfügt), kommt deshalb dem Liefergeschäft auf Einzelfallbasis (oder im Rahmen von langfristigen Lieferbeziehungen) eine wichtige Bedeutung zu. Angesichts der verschiedenen rechtlichen Besonderheiten ist – schon aus Beweisgründen - der Abschluss eines mindestens **englischsprachigen, schriftlichen Exportvertrages** dringend anzuraten, der die wesentlichen Einzelheiten des Geschäfts beinhaltet (insb. Vertragsparteien, Kaufgegenstand, Vergütung, Zahlungsabsicherung, Lieferbedingungen, Gewährleistung, Rechtswahl und Streitbeilegung).

Wie bei jedem internationalen Geschäft sollten auch bei Verträgen mit Kunden in den VAE die **Zahlungs- und Lieferbedingungen** angesichts der Tatsache, dass die gerichtliche Durchsetzung von Forderungen oft sehr zeit- und kostenintensiv ist und ein ansonsten grundsätzlich **möglicher Eigentumsvorbehalt** nur eine geringe Drittwirkung hat, derart ausgestaltet sein, dass der Verkäufer nur gegen Vorkasse oder 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. Zudem sollten, sofern möglich, staatliche **Exportkreditgarantien** (HERMES) in Deutschland in Anspruch genommen werden, die Schutz vor Forderungsausfall bieten und helfen können, Finanzierungsbedingungen zu verbessern (z.B. Ausfuhr-Pauschal-Gewährleistungen, Lieferantenkredit-/Leistungs-/Fabrikationsrisikodeckungen, Vertragsgarantiedeckungen, etc.). Als weitere Zahlungsmittel werden in den VAE häufig **vordatierte Schecks** (Post Dated Cheques – PDC) angeboten. Zur wirtschaftlichen Sicherung von Forderungen sind diese vordatierten Schecks aber nur sehr bedingt geeignet. Die fehlende Deckung eines Schecks am Ausstellungstag stellt zwar einen Straftatbestand dar, im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners bedeutet dies aber den Ausfall der Forderung.

Ein weiteres Sicherungsmittel stellt die **Forderungsabtretung** da, die aber gesetzlich nicht geregelt ist. Die obersten Gerichtshöfe der VAE haben jedoch mittlerweile bestätigt, dass eine Forderungsabtretung grundsätzlich möglich und **nicht der Zustimmung des Schuldners** bedarf, was die Gläubigerposition grundsätzlich gestärkt hat. Angesichts der Probleme der Forderungsdurchsetzung im Allgemeinen ist die Forderungsabtretung jedoch allein kein ausreichendes Sicherungsmittel.

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 entsprechen sollten. Eine – oftmals unbedachte – sklavische Übernahme „deutscher AGB“ gilt es zu vermeiden.

Da die Vereinigten Arabischen Emirate dem **Wiener UN-Übereinkommen über Verträge über den internationalen Warenkauf aus 1980 (CISG)** bislang nicht beigetreten sind, muss bei einer Wahl deutschen Rechts vorab überlegt werden, ob das CISG als zwingendem

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 ein Rücktritt vom Kaufvertrag (Wandelung), nicht aber eine Minderung des Kaufpreises möglich, sofern nichts Abweichendes vereinbart worden ist. Bei der Vereinbarung der international üblichen **Incoterms der Internationalen Handelskammer (ICC)** ist darauf zu achten, dass diese teilweise bereits durch das VAE-HGB geregelt sind. Klare Vereinbarungen sind deshalb geboten.

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.

Das Handelsvertreterrecht der VAE ist durch Bundesgesetz Nr. 18/1981 erstmals separat gesetzlich geregelt und anschließend mehrfach geändert worden, unter anderem durch Bundesgesetz Nr. 14/1988, Bundesgesetz Nr. 13/2006 sowie durch Bundesgesetz Nr. 2/2010 (nachfolgend wird das Handelsvertretergesetz in seiner aktuellen Fassung als „HVG“ bezeichnet). Grundsätzlich sind Handelsvertretungen einschließlich des diesbezüglichen Vertrags beim zuständigen Handelsministerium (Ministry of Economy) zu registrieren. Nur im Falle einer derartigen Registrierung genießt der Handelsvertreter den teilweise extremen Schutz des HVG, weshalb er in aller Regel auf diese Registrierung drängen wird.

Die Wahl ausländischen Rechts und/oder eines ausländischen Gerichtsstandes ist im Bereich des HVG unwirksam, so dass den Regelungen des HVG in der Praxis eine große Bedeutung zukommt. Grundsätzlich ist zwischen registrierten und nicht registrierten Handelsvertreterverträgen zu unterscheiden.

2. Nicht registrierte Handelsvertreterverträge

Nicht registrierte Handelsvertreterverträge sind nach dem HVG nichtig. Ansprüche aus diesen Verträgen bzw. nach dem HVG 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. Es gilt jedoch zu beachten, dass emiratische Obergerichte nicht registrierten Vertretern trotz des „**lex specialis**“ Charakters des HVG zumindest allgemeine Ansprüche aus dem Zivil- und Handelsgesetzbuch der VAE zugestanden haben, wie z. B. Schadensersatzansprüche (Aufwendungen, entgangener Gewinn, etc.) wegen unrechtmäßiger Kündigung. In Verträgen mit nicht registrierten Vertriebsmittlern sollte diese Rechtsprechung berücksichtigt werden, z.B. über die Wahl eines ausländischen Rechts und/oder eines geeigneten Streibeilegungsmechanismus, der die Zuständigkeit lokaler Gerichte ggfls. ausschließt.

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 (gleichwohl sollten entsprechend gebundene Unternehmen Compliance-Verstöße prüfen). Selbst wenn bislang aus der Praxis noch kein solcher Fall bekannt wurde, ist jedoch darauf hinzuweisen, dass nicht registrierte Handelsvertreter nach dem Gesetzeswortlaut des HVG 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 erheblichen rechtlichen und faktischen Probleme bei Kündigung und Löschung eines registrierten Vertrags – notwendig sein. Dies kann sich insbesondere bei Markenprodukten empfehlen, u. a. um oftmals unerwünschte Parallelimporte oder den Vertrieb von gefälschter Markenware in die VAE unterbinden zu können. Ebenso kann im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens die Ernennung eines registrierten Handelsvertreters zwingend 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 2006 erlassene Verbraucherschutzgesetz noch einmal bekräftigt. Durch

die Registrierung erlangt der Vertreter automatisch – qua Gesetz - Exklusivität und Bezirksschutz. Davon kann vertraglich nicht abgewichen werden. Zur Registrierung beim Handelsministerium müssen Handelsvertreterverträge vom Prinzipal in dessen Heimatland notariell beglaubigt und legalisiert werden. Bei Verträgen, die nicht registriert werden sollen, empfiehlt es sich neben der ausdrücklichen Regelung im Vertrag zur Nichtregistrierung bzw. eines entsprechenden Erlaubnisvorbehaltes deshalb zusätzlich diesen formellen Schritt (Beglaubigung) zu unterlassen. Sowohl die Produktpalette als auch das Vertragsgebiet sollten vertraglich genau bezeichnet werden. Eine Eingrenzung, z.B. auf bestimmte Emirate oder Produkte, ist möglich und sollte – gerade zu Beginn einer Vertriebsbeziehung - unbedingt erwogen werden.

- b) Die kaufmännische, finanzielle und persönliche Eignung des Handelsvertreters ist sorgfältig zu prüfen, da die Beendigung eines registrierten Handelsvertretervertrages sowie dessen De-Registrierung aus dem Handelsvertreterregister nur im gegenseitigen Einverständnis der Vertragsparteien, durch Verfügung des Handelsministeriums oder durch Gerichtsurteil nach gerechtfertigter Kündigung möglich ist. Eine zwischenzeitliche gesetzliche Liberalisierung dieser Vorgaben wurde schon im Jahr 2010 wieder aufgehoben und der „status quo ante“ wiederhergestellt. Insbesondere der De-registrierung der Handelsvertretung kommt somit weiterhin außerordentliche Bedeutung zu, weil die Kündigung des Handelsvertretervertrages allein nicht den Verlust der Schutzrechte des Vertreters aus dem HVG bedeutet und eine automatische De-Registrierung (insbesondere bei Ablauf einer Befristung) gesetzlich nicht (mehr) vorgesehen ist.

Fehlt deshalb eine einvernehmliche Beendigung, 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 (registrierten) Vertreter ernennen, zumal eine solche „Umgehung“ in jedem Fall Bezirksschutzprovisionsansprüche des alten, noch registrierten Vertreters auslöst. Zudem können die Zollbehörden der VAE auf Veranlassung des Handelsvertreters - 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 praktisch vollständig zum Erliegen kommt.

- c) Der Prinzipal kann einen registrierten Handelsvertretervertrag nur dann wirksam kündigen, wenn ein wirklich **schwerwiegender, wichtiger Grund** vorliegt. Die emiratistische 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 Vertragserfüllung/Leistung 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. 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) Diese Grundsätze gelten grundsätzlich auch für die Beendigung **befristeter Vertreterverträge** bzw. bei deren Nichtverlängerung durch den Prinzipal. Entscheidet sich der Prinzipal den auslaufenden Vertrag nicht zu erneuern, wird diese fehlende Erneuerung/Verlängerung des befristeten Vertrages in der Regel als unzulässige Rechtsausübung mit der Rechtsfolge des Schadensersatzanspruchs (Art. 9 HVG) für den Handelsvertreter angesehen.
- e) Die weiterhin bestehenden Probleme bei der Beendigung eines registrierten Handelsvertretervertrages zeigen, dass insbesondere die Auswahl des richtigen Vertreters und Vertriebsmodells von entscheidender Bedeutung ist. Wegen des umfassenden Schutzes, der einem Handelsvertreter nach dem HVG 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 IM STAATSGEBIET/FREIBERUFER

1. Allgemeines

Niederlassungen ausländischer Unternehmen können in den VAE als klassische Zweigniederlassung (**Branch**) oder als **Repräsentanzbüro** (Representative Office) gegründet werden. Beiden Niederlassungsformen ist gemein, dass sie zu 100 % im Eigentum der ausländischen Muttergesellschaft stehen. Im Gegensatz zu 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.

2. Branch und Repräsentanzbüro

Branches können nur diejenigen Aktivitäten ausüben, für welche auch die Muttergesellschaft im jeweiligen Heimatland lizenziert ist bzw. die im Handelsregister und/oder der

Satzung eingetragen sind. Eine Einschränkung besteht jedoch für Handelsaktivitäten, die seit geraumer Zeit nur noch für lokale bzw. Joint Venture Gesellschaften lizenziert werden. Somit können Branches derzeit lediglich **Dienstleistungs- und Beratungstätigkeiten** ausüben. Daneben können zumindest in Dubai seit einiger Zeit auch Freihandelszonen-gesellschaften Zweigniederlassungen im Staatsgebiet gründen. Eine Umgehung der oben beschriebenen Einschränkung des Tätigkeitbereichs von Branches kann dadurch in der Regel aber nicht erfolgen.

Im Gegensatz zur Branch kommt dem **Repräsentanzbüro**, das ebenso wie die Branch keine eigene Rechtspersönlichkeit besitzt, allerdings nach dem Grundgedanken des Gesellschaftsgesetzes **keine aktive Funktion** zu. Es ist verboten, darüber 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, da es dem ausländischen Unternehmen bei überschaubarem Aufwand eine ständige Firmenvertretung vor Ort ermöglicht. 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, Kundenberatung,
- Marketing und Werbung für die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens,
- Beaufsichtigung/Unterstützung von Handelsvertretern/Vertragshändlern,
- Beobachtung öffentlicher Ausschreibungen etc.

3. Niederlassungsformen für Freiberufler

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 – neben der Möglichkeit einer Branchgründung oder in bestimmten Fällen einer LLC - als Professional Firm (Einzelfirma) oder als Professional/Civil Company (Gesellschaft nach dem Zivilgesetzbuch der VAE) gegründet werden. In aller Regel benötigen alle dieser Niederlassungsformen einen National Service Agent, für den die gleichen Grundsätze gelten wie bei Zweigniederlassungen gelten (vgl. Punkt B. III.). 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. Das Gründungsverfahren in diesen technisch

beratenden Professionen ist verhältnismäßig langwierig und die zuständigen Fachaufsichtsbehörden stellen hohe Anforderungen an die Qualifikationen der Gesellschafter, der technischen Angestellten und an die nachzuweisenden Referenzprojekte.

IV. GRÜNDUNG EINER KAPITALGESELLSCHAFT IM STAATSGEBIET

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, 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 Tochtergesellschaft vor Ort zu gründen. Trotz des bereits 1995 erfolgten WTO-Beitritts der VAE und einer vollständigen Neufassung des Gesellschaftsgesetzes im Jahre 2015 (Bundesgesetz Nr. 2/2015 - ein echtes Investitionsgesetz, wie z.B. in Saudi Arabien, gibt es in den VAE weiterhin nicht) können sich Ausländer und ausländische Unternehmen in den VAE (außerhalb von Freihandelszonen) derzeit aber 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. Eine **Lockerung des lokalen Mehrheitserfordernisses** ist zwar seit September 2017 (Öffnung des insofern einschlägigen Art. 10 des VAE-Gesellschaftsgesetzes) nunmehr gesetzlich möglich, bedarf zur Umsetzung aber noch eines Kabinettsbeschlusses. Aufgrund verschiedenener öffentlicher Verlautbarungen im **Mai 2018** geht man davon aus, dass ein entsprechender Beschluss mittlerweile gefasst wurde, wonach bestimmte Wirtschaftssektoren in Zukunft von diesem lokalen Mehrheitserfordernis ausgenommen werden sollen. Welche Bereiche das sein werden und wie genau die Umsetzung aussehen wird, bleibt abzuwarten: erst im 4. Quartal 2018 soll es hier wohl Klarheit geben.

2. Limited Liability Company/Privat-Public Joint Stock Company

Aufgrund der Haftungsbegrenzung der Gesellschafter auf die erbrachte Stammeinlage stellt die mit der deutschen GmbH grundsätzlich vergleichbare **Limited Liability Company (LLC)** die am häufigsten gewählte Gesellschaftsform für ausländische Investoren im Staatsgebiet dar.

Allerdings wird der ausländische Gesellschafter dabei nach (noch) zwingendem Gesellschaftsrecht der VAE stets in die Rolle des Minderheitsgesellschafters gedrängt, d.h. ein emiratischer Partner (in der Regel „inaktiv“ oder „sleeping“) muss mindestens 51% der Gesellschaftsanteile halten. Der ausländische Investor ist deshalb gut beraten, seine Interessen durch eine entsprechend optimierte Abfassung des Gesellschaftsvertrags zu wahren, um sich so seine Einflussnahmemöglichkeiten zu sichern. Von der Anteilsvertei-

lung 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 qua Gesetz 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, im Jahre 2015 nochmals bestätigter Verbotsregelungen im VAE-Gesellschaftsgesetz und im (strafbewehrten) **Anti Commercial Concealment Law/ Anti Cover Up Law (Bundesgesetz Nr. 17 aus 2004)**, das zum 1.1.2010 endgültig in Kraft getreten ist, sind solche Nebenvereinbarungen zwar üblich, nach der bisher geltenden Rechtsprechung zumindest aber gegenüber Dritten unwirksam. Die Durchsetzbarkeit im Innenverhältnis erscheint 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 jedoch nicht vor, weshalb insgesamt – auch aus Compliance Gesichtspunkten - Vorsicht geboten ist.

Gesellschafter einer LLC können natürliche oder juristische Personen sein. Eine Ein-Personen-LLC ist gemäß dem neuen Gesellschaftsgesetz nunmehr theoretisch möglich. Faktisch besteht diese Möglichkeit allerdings nur für emiratische Staatsbürger, da das lokale Mehrheitserfordernis weiterhin aufrechterhalten wurde. Seit 2010 gibt es kein gesetzlich vorgeschriebenes Mindeststammkapital mehr. Den Gesellschaftern steht es nunmehr frei, die Höhe des Stammkapitals selbst zu bestimmen. Die Behörden „empfehlen“ aktuell ein Stammkapital von mindestens AED 50.000,00. Die genaue Höhe des erforderlichen Stammkapitals kann sich jedoch im Einzelfall, abhängig insbesondere von der geplanten gewerblichen Aktivität, erhöhen. 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. Sofern es sich bei der angestrebten Tätigkeit des Unternehmens um **industrielle Produktion** handelt, ist zuvor die Genehmigung der Industriebehörde im Wirtschaftsministerium einzuholen. Eine Überprüfung der gewünschten Tätigkeit ist im Vorfeld der Antragstellung dringend anzuraten, da es für viele Tätigkeiten Ausnahmen und Sonderregelungen gibt.

Eine Alternative zur LLC stellt die **Private Joint Stock Company** dar, die in etwa der deutschen Aktiengesellschaft entspricht. Das Stammkapital dieser Gesellschaft muss nunmehr mindestens AED 5.000.000,00 (ca. EUR 1.100.000) betragen, wobei sich auch hier 51% der Aktien in lokaler Hand befinden müssen. Es bedarf mindestens zweier Gründungsgesellschafter. Die Aktien werden nicht öffentlich gehandelt. Die Geschäftsleitung der Private Joint Stock Company obliegt dem Vorstand, der sich mehrheitlich aus Staats-

angehörigen 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. 105 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 nunmehr mindestens AED 30.000.000,00 (ca. EUR 6.600.000) und sie muss wenigstens fünf Gründungsgesellschafter aufweisen.

V. GRÜNDUNG EINER NIEDERLASSUNG/KAPITALGESELLSCHAFT/ OFFSHOREGESELLSCHAFT IN EINER FREIHANDELSZONE

1. Allgemeines

Die VAE verfügen in den verschiedenen Emiraten über eine Vielzahl von Freihandelszonen⁸. Dabei handelt es sich um geographisch abgetrennte Sonderwirtschaftszonen, in denen – anders als im Staatsgebiet der VAE – vor allem unterschiedliche gesellschafts-, arbeits- und steuerrechtliche Regelungen sowie besondere Zollbestimmungen gelten. Insbesondere bedarf es bei Niederlassungen in diesen Freihandelszonen des ansonsten im Staatsgebiet obligatorischen lokalen Partners/Sponsors nicht. Deshalb sind Niederlassungen in einer Freihandelszone eine echte Alternative zu Investitionsvorhaben im Staatsgebiet. 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 und
- Keine Einkommensteuer.

Obwohl die in den Freihandelszonen gegründeten Niederlassungen oder Gesellschaften trotz ihrer Lage auf dem Staatsgebiet der VAE zumindest in zoll- und einfuhrtechnischer Hinsicht als „im Ausland befindliche“ Unternehmen betrachtet werden, haben viele ausländische Investoren von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht, 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 Freihandelszonen gegründeten Niederlassungen und Gesellschaften aufgrund ihrer o.g. Sonderrechtsstellung zum Export in die VAE entweder einen dort ansässigen Handelsvertreter, eine

8 Vertiefte Informationen erhalten Sie zu diesem Thema in unserer aktuellen Veröffentlichung „Geschäfte in den VAE – Standort Freihandelszone“ (Stand 2014), welche wir in Zusammenarbeit mit der AHK herausgegeben haben. Die Publikation ist auf Anfrage gegen eine Schutzgebühr von 20,- EUR inkl. MwSt. zzgl. Versandkosten direkt über unser Büro in Dortmund zu beziehen.

Vertriebsgesellschaft oder einen (End-) Abnehmer benötigen, die über eine entsprechende Einfuhrgenehmigung für die jeweiligen Waren verfügen. Entsprechendes gilt für die Erbringung von Dienstleistungen im Staatsgebiet, da weder die Gewerbeerlaubnis des Freihandelszonenunternehmens noch die Arbeitserlaubnis der dort angestellten Arbeitnehmer eine direkte Tätigkeit im Staatsgebiet erlaubt. Auch eine Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen ist nicht ohne weiteres möglich.

In einer Freihandelszone können Unternehmen in den Bereichen **Handel, industrielle Produktion und Dienstleistung** tätig werden. Hierfür werden dementsprechende Lizenzen seitens der jeweiligen Freihandelszonenbehörden 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 Freihandelszonengesellschaften unterliegen den in der jeweiligen Freihandelszone geltenden Vorschriften. Im Übrigen gelten die Bundesgesetze der VAE bzw. die Gesetze desjenigen Emirats, in dessen Gebiet sich die Freihandelszone befindet.

2. Freihandelszonengesellschaften und Niederlassungen

Die Freihandelszonen bieten generell die Möglichkeit der Gründung einer **Ein- oder Mehr-Personen-Gesellschaft** an. Die jeweiligen Freihandelszonen gebrauchen unterschiedliche Termini für zumeist die gleiche Gesellschaftsform: Entweder Free Zone Establishment (wobei dies eher Ein-Personen-Gesellschaften vorbehalten ist) sowie Free Zone Company oder FZ-LLC. Die Höhe des Stammkapitals variiert in den verschiedenen Freihandelszonen. Viele Freihandelszonen haben das Mindeststammkapital abgeschafft und somit einen Einklang mit den föderalen Gesetzen herbeigeführt. Andere Freihandelszonen halten weiterhin an einem (allerdings eher niedrigen) Mindeststammkapital fest. Daneben können Zweigniederlassungen (Branches und Repräsentanzen) gegründet werden, für die die allgemeinen Voraussetzungen gelten. Ansonsten folgen die gesellschaftsrechtlichen Regularien der jeweiligen Freihandelszonenbehörden in vielen Punkten den föderalen Gesetzen. Zuletzt haben viele Freihandelszonen ihre Regularien erneuert und an das VAE Gesellschaftsgesetz angepasst.

3. Einzelne Freihandelszonen

Mittlerweile verfügt jedes Emirat der VAE zumindest über eine Freihandelszone. Die Mehrzahl aller Freihandelszonen befindet sich jedoch weiterhin im **Emirat Dubai**. Viele Freihandelszonen sehen keine Einschränkung hinsichtlich möglicher Aktivitäten oder Wirtschaftsbereiche vor und stehen allen Unternehmen offen (z.B. Jebel Ali Free Zone, Dubai Airport Free Zone, Dubai Multi Commodities Center, Dubai South). Andere Frei-

delszonen haben sich auf spezielle Wirtschaftsbereiche konkretisiert (Cluster) und stehen in der Regel nur Unternehmen aus diesen Bereichen offen (z. B. Dubai Healthcare City, Dubai Internet City, Dubai Media City, etc.). Das **Dubai International Financial Center (DIFC)** nimmt dabei eine Sonderstellung ein, da es ein komplett eigenständiges Rechts- und Gerichtssystem aufweist und nur für Investitionen/Tätigkeiten im Finanzsektor (im weitesten Sinne) offensteht.

Im **Emirat Abu Dhabi** gab es – wohl aus politischen Erwägungen – lange Zeit keine Freihandelszonen. Erst im Jahr 2008 wurde dann die erste Freihandelszone des Emirats, die „twofour 54 Free Zone“, eröffnet. Seit dem wurden dann weiter die Abu Dhabi Airport Free Zone, Masdar City Free Zone, Abu Dhabi Global Market (2013 als Gegenstück zum Dubai International Financial Center) und die **Khalifa Industrial Zone Abu Dhabi (KIZAD)** in Taweelah ins Leben gerufen. Bemerkenswert bei der KIZAD ist, dass es sich eigentlich „nur“ um eine Industrial Zone handelt, die aber 2 separate Freihandelszonen beheimatet. Aufgrund dieser Besonderheit können in der KIZAD sowohl LLCs nach dem Gesellschaftsrecht der VAE (mit einem emiratischem Mehrheitsgesellschafter) als auch Freihandelszonengesellschaften im Bereich der Logistik und der Industrie gegründet werden, wobei der Fokus auf den Bereichen Aluminium, Glas, Papier, Petrochemie, Metalle und Lebensmitteln liegt.

Mittlerweile haben die übrigen Emirate (**Sharjah, Ajman, Ras Al-Khaimah, Umm Al-Quwain und Fujairah**) nachgezogen und ihrerseits beachtenswerte Freihandelszonen errichtet, die gerade im Hinblick auf die oftmals deutlich teureren und bislang überfüllten Freihandelszonen in Dubai eine wirkliche Alternative für den ausländischen Investor darstellen. Hervorzuheben sind hier vor allem die Freihandelszonen in Sharjah (Sharjah Airport Free Zone und Hamriyah Free Zone) sowie in **Ras Al-Khaimah (Ras Al Khaimah Economic Zone)**. Gerade die RAKEZ 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 Freihandelszonen in Dubai. In Ajman gibt es ansonsten die Ajman Free Zone und in Fujairah die Fujairah Free Zone sowie die Virtuzone.

4. Gründung einer Offshore-Gesellschaft

In Anlehnung an die klassischen Offshore-Gebiete, wie beispielsweise die British Virgin Islands, Cayman Islands oder den Channel Islands, besteht sowohl im Emirat Dubai (Jebel Ali Free Zone) als auch im Emirat Ras Al Khaimah (Ras Al Khaimah Economic Zone) die Möglichkeit, Offshore-Gesellschaften zu gründen.

Die einer Offshore-Gesellschaft erlaubten Tätigkeiten sind jedoch eingeschränkt. 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 Banken- 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.

Die für die Gründung und spätere jährliche Lizenzerneuerung aufzuwendenden Kosten sind im Vergleich zu Gründungen in den Emiraten und Freihandelszonen insgesamt geringer. Die Höhe des Gesellschaftskapitals ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Da die Offshore-Gesellschaft grundsätzlich keine eigenen Büroräume anmieten kann, gilt als Niederlassung die Büroadresse des Registered Agents. Dieser fungiert insbesondere auch als Zustellungsbevollmächtigter hinsichtlich der Zustellung von Schriftstücken und übernimmt die Weiterleitung an den Mandanten bzw. an die Gesellschafter der Offshore-Gesellschaft. Zudem fungiert dieser gegenüber der Behörde als Ansprechpartner. Dieser Agent enthält entsprechend seines im konkreten Einzelfall festgelegten Tätigkeitsumfangs eine Vergütung, die frei verhandelbar ist.

VI. 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.

Für **Vergabeverfahren auf Bundesebene** gilt die Ministerial Resolution No. 20/2000 (sog. Federal Procurement Regulations), die durch die Cabinet Resolutions No. 32/2014 und No. 43/2016 konkretisiert wurde. Für Vergabeverfahren im Bereich Verteidigung gelten separate Bestimmungen.

Auf **Emiratsebene** wurden eigenständige Vergaberegime in Kraft gesetzt, die sich im Wesentlichen an den Federal Procurement Regulations orientieren:

- Dubai: Law No. 6/1997, ergänzt durch Law No. 2/2009
- Abu Dhabi: Law No. 6/2008 sowie das Sondervergaberecht der Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC)
- Sharjah: Law No. 8/2017.

Vom öffentlichen Beschaffungswesen abzugrenzen sind private Vergabeverfahren, insbesondere in der Bauwirtschaft. Die jeweiligen Ausschreibungsbedingungen regeln die Vergabeverfahren. 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 drei verschiedenen Formen der Auftragsvergabe unterschieden:

- Öffentliche Ausschreibung (General/Public Tender)
- Beschränkte Ausschreibung (Closed/Limited Tender)
- Freihändige Vergabe (Direct Order/Process Procurement)

An jede Form der Auftragsvergabe knüpfen die einschlägigen Gesetze unterschiedliche Anforderungen und Verfahrensabläufe.

3. Gesetzliche Anforderungen an den Bieter/Vertragspartner

Zur Angebotsabgabe bei nationalen Ausschreibungen (Regelfall) sind – von wenigen Ausnahmen abgesehen - grundsätzlich nur in den VAE ansässige Unternehmen/Niederlassungen oder Einzelpersonen berechtigt, sodass ausländische Bieterunternehmen in der Regel eine wie auch immer geartete lokale Präsenz benötigen, über die das Vergabeverfahren abgewickelt und mit der – im Regelfall - letztlich auch der öffentliche Beschaffungsvertrag geschlossen wird. Als Bieter/Vertragspartner eines Vergabeverfahrens kommen deshalb in der Regel nur in Betracht:

- eine einheimische Einzelperson,
- eine im Staatsgebiet registrierte Gesellschaft,
- eine Niederlassung der ausländischen Bietergesellschaft vor Ort,
- eine im Staatsgebiet registrierte Projektgesellschaft mit einer anderen lokalen Gesellschaft, oder
- ein lokaler Handelsvertreter/Einzelhändler.

Ausnahmen bestehen für Vergabeverfahren in Dubai, wo basierend auf den dort geltenden Vergabegesetzen (Dubai Law No. 2/2009) auch Freihandelszonengesellschaften als Teilnehmer an Vergabeverfahren des Emirats zugelassen sind. Weitere Ausnahmen kann es bei **internationalen Ausschreibungen** sowie bei Ausschreibungen im Bereich **Verteidigung/Militärbeschaffung** (Bundesverordnung Nr. 12/1986) geben.

Eine weitere Voraussetzung für die Angebotsabgabe bei öffentlichen Ausschreibungen ist grundsätzlich die **Präqualifizierung** und **Registrierung** der sich an der Ausschreibung beteiligenden Unternehmen bzw. deren Produkte oder Dienstleistungen. Unterschiede ergeben sich hier je nach Art und 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 in der Praxis häufig unterschätzt wird.

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 genau zu beachten, denn Verstöße führen 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 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 ist in englischer Sprache und in Landeswährung zu halten, es sei denn, dass die Ausschreibungsunterlagen etwas Abweichendes vorsehen. 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 einseitig zu Gunsten der ausschreibenden Behörde gestellt. Der Vertrag ist zwar grundsätzlich verhandelbar, jedoch zeigt die Erfahrung, dass die Verhandlungsspielräume in der Praxis eher gering sind. Insbesondere stehen Klauseln in Bezug auf das anzuwendende Recht und den Gerichtsstand 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 informieren 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.emiratestenders.com** oder **www.tejari.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.abudhabi.ae/portal/public/en/homepage/doing-business-with-ad-gov/tenders**) gegen Entgelt registrieren lassen und kann somit aktuellen Zugriff auf alle Ausschreibungen in den VAE erhalten.

6. Sondervergaberecht der Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC)

Die Abu Dhabi National Oil Company (ADNOC) hat mit Wirkung zum 01.01.2018 ein Sondervergaberegime eingeführt. Hierbei handelt es sich um ein Lokalisierungsprogramm, wonach Investoren im Rahmen von Vergabeverfahren u. a. danach bewertet werden, wie viel sie zur lokalen Wertschöpfungskette beitragen. Investoren, die mit ADNOC bzw. einer der ADNOC-Tochtergesellschaften kontrahieren wollen, müssen neben einem umfassenden Präqualifizierungsverfahren ein sog. „In-Country Value“ (ICV) - Zertifizierungsverfahren durchlaufen.

Im Rahmen einer Selbstermittlung wird dabei der eigene ICV-Wert ermittelt. Die Selbstbewertung wird durch einen zugelassenen Auditor bestätigt, der ein sog. ICV-Zertifikat ausstellt, das neben der Präqualifizierung Voraussetzung für die Teilnahme am Vergabeverfahren ist. Sämtliche Angebote werden in technischer, kommerzieller Hinsicht sowie in Bezug auf den ICV-Score bewertet. Demjenigen Bieter mit dem höchsten ICV-Wert wird die Möglichkeit eröffnet, sein Angebot an das beste kommerzielle Angebot (Best Price) anzupassen. Damit wird Bieter, die über einen hohen ICV-Wert verfügen ein entscheidender Vorteil eröffnet.

Die Einführung des ICV-Programms folgt einem generellen Trend in der Region, wonach die lokalen Anteile der Wertschöpfungskette erhöht werden sollen, damit die eigene Volkswirtschaft gestärkt wird. Problematisch ist, dass andere staatliche Ölgesellschaften in der Region (bspw. Saudi-Arabien und Oman) über korrespondierende Lokalisierungsprogramme verfügen und ebenfalls voraussetzen, dass möglichst viel in die jeweilige Volkswirtschaft investiert wird. In Ermangelung einer Anerkennung der Programme untereinander, steht zu befürchten, dass es zu einer Fragmentierung der einzelnen Märkte kommen wird.

VII. ERWERB VON IMMOBILIEN IN DEN VAE

1. Historie

Nachdem das Emirat Dubai erstmalig im Jahr 2006 den Erwerb von Immobilien durch Ausländer in ausgewiesenen Gebieten zugelassen hatte, verstärkte sich der ohnehin schon vorhandene Bauboom in dieser Zeit noch einmal erheblich. Einfache Finanzierungsmöglichkeiten sowie die Aussicht auf eine Daueraufenthalts-erlaubnis für Immobilieninvestoren erhöhten die Nachfrage weiter. Die Finanzkrise 2007/2008 hat auf den emiratischen Immobilienmarkt voll durchgeschlagen und dem Immobilienboom ein jähes Ende bereitet. Die Immobilienpreise waren eingebrochen, ehrgeizige Großprojekte wurden teils abgesagt, teils bis heute „auf Eis“ gelegt.

Der Immobilienmarkt hat sich zwischenzeitlich beruhigt, was nicht zuletzt an diversen Gesetzen - die kurz nach der Finanzkrise erlassen worden sind - liegt, die die Marktlage stabilisiert haben und eine gewisse Rechtssicherheit in vielen Fragen herbeiführten. Mit der Vergabe der Weltausstellung 2020 an das Emirat Dubai befürchten jedoch viele

Marktbeobachter eine Wiederkehr der (künstlich herbeigeführten) Immobilienblase. Ob dies tatsächlich eintritt und wie die Regierung von Dubai damit ggf. umgehen wird, bleibt abzuwarten.

2. Die unterschiedlichen Rechte an Immobilien

Das Staatsgebiet der VAE steht grundsätzlich im Eigentum der Herrscher der einzelnen Emirate. Diese können einzelne Grundstücke an emiratische Staatsangehörige oder emiratische Gesellschaften überlassen. Ein Eigentum an diesen Grundstücken für ausländische Investoren ist nicht möglich und auch nicht gesetzlich vorgesehen.

Vor diesem Hintergrund sind für ausländische Investoren folgende Eigentumsrechte bzw. eigentumsrechtsähnliche Rechte an Immobilien möglich:

- **Freehold**

Als Freehold werden bestimmte Gebiete im jeweiligen Emirat bezeichnet, in denen ausländische Investoren ein dingliches Recht an einer Immobilie erwerben können und dieses grundsätzlich frei, also ohne Restriktionen oder Zustimmungserfordernisse, an jedermann übertragen können. Auch die Vermietung und Bestellung von Grundpfandrechten ist im Allgemeinen möglich, wird jedoch in der Praxis auf Hypotheken der Bank beschränkt. Der Freehold-Berechtigte genießt grundsätzlich 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 fast ausschließlich Zustimmungsvorbehalte im Falle der Weiterveräußerung der Immobilie. Derartige Vorbehalte sollten unbedingt geprüft werden. Desweiteren sollte beachtet werden, dass bei Erwerb von Wohnungen der Erwerber zwangsläufig 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. Die Bauträgerverträge enthalten hierzu vielfach detaillierte 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.

- **Musataha-Recht**

Das Musataha-Recht ist (in Artikel 1353 VAE-ZGB legaldefiniert) in Teilen mit 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 Musataha-Rechts sind beispielsweise eine Vielzahl der Produktionsstätten und Lagerhäuser in einigen Freihandelszonen und anderen Gebieten der VAE erbaut. Das Musataha-Recht entsteht durch Eintragung im zuständigen Grundbuch und begründet eine dingliche, veräußerliche und verpfändbare Rechtsposition. Zudem können an ihm Dienstbarkeiten bestellt werden. Die Laufzeit des Musataha-Rechtes 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. So verlangt bspw. die zuständige Registrierungsbehörde im Emirat Dubai, das Land Department, die Verwendung eines Standard-Kaufvertrages bei Immobiliengeschäften. Die Übertragung der Immobilie geschieht einstufig vor einem sog. Registration Trustee (ein vom Dubai Land Department akkreditierter Registrierungsbevollmächtigter). Die Gebühren für die Transaktionen betragen 4% des Immobilienwertes und müssen per (Manager) Scheck an das Dubai Land Department bezahlt werden. Sowohl die offiziellen Gebühren als auch der Kaufpreis für die Immobilie sind sofort beim Registration Trustee fällig und der Erwerber erhält in der Regel seine Eigentumsurkunde (Title Deed) sofort vom Registration Trustee.

Bei einem sog. Off-Plan Kauf (Erwerb einer sich noch im Bau befindlichen Immobilie) erfolgt das Verfahren nicht vor dem Registration Trustee, sondern wird vom Developer direkt mit dem Dubai Land Department abgewickelt. Nach Entrichtung der offiziellen Ge-

bühren an das Dubai Land Department und einer Anzahlung von mind. 20% bis 30% des Kaufpreises (variiert je nach Developer) an den Developer, erhält der Erwerber ein sog. Oqood Zertifikat, welches nach Fertigstellung der Immobilie automatisch in eine Eigentumsurkunde umgewandelt wird. Mit Einführung des Oqood-Systems hat das Dubai Land Department ein System implementiert, dass die Weiterveräußerung von Off-Plan Immobilien transparenter und sicherer gestalten soll. Das Oqood Zertifikat dient als Eigentumsnachweis für den Erwerber und ist eine Vorstufe zur eigentlichen Eigentumsurkunde.

4. Mietrecht in Dubai

Die Gesetzgebung für mietrechtliche Angelegenheiten ist – sowie auch für Immobiliarrechte – den jeweiligen Emiraten vorbehalten. Das Rechtsverhältnis zwischen Mieter und Vermieter wird im Emirat Dubai durch Dubai Gesetz Nr. 26 aus 2007 (in der jeweils gültigen Fassung) geregelt. Es sollte beachtet werden, dass Mietverträge in der Regel als Jahresverträge mit Verlängerungsoption abgeschlossen werden. Mietpreise sind nicht festgeschrieben; allerdings wird deren Höhe durch einen von der Real Estate Regulatory Authority (RERA) herausgegebenen Mietspiegel reguliert und kontrolliert. Für mietrechtliche Streitigkeiten ist ein eigens kreierte Rental Dispute Committee eingerichtet worden.

SCHLÜTER GRAF



**INVESTITIONEN IN DEN
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

GEWERBLICHER RECHTSSCHUTZ



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 Wertes 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 Handlungsperson 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 Accessorie-Sektor. 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 der 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) von 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 revidiert in Paris am 24. Juli 1971,
- im Vertrag über die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Patentwesens (PCT-Patent Cooperation Treaty) von 1970, und

- im 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 („Federal Law No. 17 of 2002 Regulating and Protecting Industrial Property Rights for Patents and Industrial Design Models as amended by Law No. 31 of 2006“) wurde zunächst Ende 2002 reformiert, um den Anforderungen des Abkommens über Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) der Welt handelsorganisation 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 Mitgliedsstaaten, 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 „Federal 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 „Federal 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 ist 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.

II. MARKENRECHT

Häufig sind Unternehmen der Auffassung, dass ihre Markenmeldungen im Ausland auch die VAE und die übrigen Golfstaaten umfassen. Dies ist 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 dem 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 VAE 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 (Federal 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 und Ähnlichkeitsrecherchen können in den VAE direkt über **unsere Kanzlei in Dubai** als dort **eingetragenen Markenagenten** vorgenommen werden. Eine GCC-weite Eintragung über eine zentrale Registrierungsbehörde ist zurzeit noch nicht möglich. Im Jahr 2013 wurde ein einheitliches Trademark Gesetz der GCC-Länder verabschiedet. Allerdings haben bis zum heutigen Tag nicht alle Mitgliedsländer dieses Gesetz ratifiziert. Das GCC Trademark Gesetz sieht einheitliche Regelungen für die Registrierung

und den Schutz der Marken vor und soll das jeweilige Markengesetz in allen Mitgliedsländern ersetzen. Allerdings würde das endgültige Inkrafttreten des Gesetzes nicht zu einer zentralen Registrierung der Marken für das gesamte GCC-Gebiet führen. Dies bedeutet, dass Markenmeldungen weiterhin in jedem GCC-Staat einzeln vorgenommen werden müssen.

Anmeldungen (und vor allem auch vorgelagerte Ähnlichkeitsrecherchen) in den anderen GCC-Staaten können auch weiterhin 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 schutzfähig 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.

SCHLÜTER GRAF



**INVESTITIONEN IN DEN
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

ARBEITS- UND SOZIALRECHT



D. Arbeits- und Sozialrecht

I. ARBEITSRECHTLICHE BESTIMMUNGEN

1. Allgemeines

Die Grundlagen des VAE-Arbeitsrechts sind verankert im VAE-Bundesgesetz Nr. 8 aus 1980 („VAE Arbeitsgesetzbuch“). Darüber hinaus beruht das Arbeitsrecht auf einer Vielzahl von Regierungsverordnungen, Erlassen und Verordnungen. Das Arbeitsministerium der VAE (Ministry of Human Resources and Emiratisation – „MOHRE“) hat zuletzt bspw. zur Förderung der Transparenz und Flexibilität des Arbeitsmarktes durch die Ministerialerlasse Nr. 764, 765 und 766 aus 2015 praxisrelevante Regelungen beschlossen. Das VAE Arbeitsgesetzbuch regelt das Rechtsverhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer und enthält neben Vertrags-, Vergütungs- und Kündigungsregelungen auch Arbeitnehmerschutzvorschriften.

Zudem sind Sondervorschriften in Bezug auf die Beschäftigung von Frauen und Jugendlichen enthalten. Das VAE Arbeitsgesetzbuch gilt für alle Arbeitnehmer, die in den VAE beschäftigt sind, unabhängig davon, ob es sich um Staatsangehörige der VAE oder um ausländische Arbeitnehmer handelt. Ausnahmen greifen in Bezug auf Staatsbedienstete, Polizeimitarbeiter, Soldaten und Mitarbeiter der (staatlichen) Sicherheitsbehörden, Hausangestellte sowie Arbeitnehmer im Bereich der Landwirtschaft. Die Freihandelszonen sind von der Anwendbarkeit des VAE Arbeitsgesetzbuches nicht ausgenommen. Allerdings gelten in vielen Freihandelszonen eigene arbeitsrechtliche Bestimmungen, die bestimmte Vorgaben des VAE Arbeitsgesetzbuches präzisieren (oftmals zugunsten der Arbeitnehmer) und nach neuerer Rechtsprechung der lokalen Obergerichte den Regelungen des VAE Arbeitsgesetzbuches vorgehen. Auch betreiben diverse Freihandelszonen eigene Schlichtungszentren, die im Streitfall konsultiert werden müssen, wobei diese aber in der Regel keine abschließenden Entscheidungen treffen. Solche sind den ordentlichen Arbeitsgerichten vorbehalten.

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.

Vor Beginn der Arbeitsaufnahme in den VAE müssen Arbeitgeber für jeden Arbeitnehmer eine Arbeitserlaubnis und im Falle von Ausländern auch eine Aufenthaltserlaubnis

beantragen. Die Arbeitserlaubnis wird beim MOHRE beantragt, die Aufenthaltserlaubnis bei der Ausländerbehörde (General Directorate of Residency and Foreigners Affairs – „GDRFA“). Nach dem in den VAE geltenden „Sponsorship System“, das für alle ausländischen Arbeitnehmer mit Ausnahme von Staatsangehörigen des Golfkooperationsrates (Gulf Cooperation Council – „GCC“) gilt, ist nur der Arbeitgeber, der auch als Sponsor des Arbeitnehmers fungiert, berechtigt, einen Antrag auf Erteilung einer Arbeitserlaubnis zu stellen. Der Ausdruck „Sponsor“ (arabisch: kafil) bedeutet Bürge/Garant.

Um den gestiegenen Anforderungen des dynamischen Arbeitsmarktes in den VAE gerecht zu werden, wurde diese im Grundsatz weiterhin bestehende Grundregel durch Bundesgesetz Nr. 31/2018 gelockert. Nunmehr ist es möglich, zeitlich begrenzte zusätzliche Arbeitsgenehmigungen zu beantragen, so dass Arbeitnehmer für mehrere Arbeitgeber tätig werden können.

Die tägliche **Arbeitszeit** in den VAE beträgt maximal 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 sind die normalen Arbeitszeiten für alle Arbeitnehmer gem. Art. 65 Abs 2 VAE Arbeitsgesetzbuch um zwei Stunden zu verkürzen und zwar bei vollem Lohnausgleich. Hierbei macht das Gesetz keinen Unterschied zwischen Muslimen und Nicht-Muslimen.

Die Vergütung des Arbeitnehmers, die sich in der Regel aus einem Basisgehalt und Zuschlägen (Allowances) zusammensetzt, ist grundsätzlich in den VAE als Arbeitsort und in der Währung der VAE zu zahlen. Überstunden sind gesondert mit gesetzlichem Zuschlag zu vergüten. Zu beachten ist, dass gem. Ministerialverordnung Nr. 788/2009 des VAE – Arbeitsministeriums seit dem 1.9.2009 Vergütungen zur Absicherung der Arbeitnehmer in den VAE nur noch über das sog. **Wages Protection System (WPS)** gezahlt werden dürfen. Das WPS gilt für alle Unternehmen und Arbeitnehmer, die in den VAE beim Arbeitsministerium registriert sind. Freihandelszonengesellschaften und dort ansässige Niederlassungen sind bislang ausgenommen. Einzige Ausnahme hierzu stellt bislang die Jebel Ali Free Zone dar. Andere Freihandelszonen halten allerdings häufig eigene Sicherungsmechanismen vor. Als Folge davon ist – vereinfacht dargestellt – die Überweisung von Gehältern nur noch nach Überprüfung durch das WPS (die Zentralbank der VAE als zuständige Aufsichtsbehörde überprüft die angewiesenen Zahlungen anhand der beim Arbeitsministerium hinterlegten Vertragsdaten) in lokaler Währung auf Konten von Arbeitnehmern bei lokalen Banken erlaubt. Das schließt in der Regel – mit Ausnahmen – Zahlungen aus dem Ausland auf ein lokales Konto des Arbeitnehmers aus. Ausnahmen vom WPS sind nur noch in quotaler Hinsicht möglich. Bei einer Missachtung des WPS drohen Geldstrafen und – oft deutlich folgenreicher – die Sperrung des Zugangs zum Online System des Ar-

beitsministeriums und der Ausländerbehörde mit der Folge, dass keine Visa und Arbeits-erlaubnisse mehr beantragt bzw. erneuert werden können.

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 einer 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 halber und für alle weiteren 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 (Ausnahmen gelten u.a. für Kündigungen während einer Krankheitszeit sowie bei emiratischen Angestellten). In Frage stehen nur Abfindungs- und/oder Schadensersatzansprüche. Das Gesetz sieht ab einer Beschäftigungszeit von mindestens einem Jahr und bei einer arbeitgeberseitigen Kündigung in der Regel eine Abfindung in Höhe von 21 Tagesgehältern pro Beschäftigungsjahr 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, so muss er mit Einbußen in Bezug auf die Höhe der Abfindung rechnen in Abhängigkeit von 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.

Durch **Ministerialerlass Nr. 765 aus 2015 wurde die ordentliche Kündigung eines Arbeitsverhältnisses** vereinfacht und der Arbeitsmarkt so flexibler gestaltet. Nach den dort genannten Bestimmungen kann ein Arbeitsvertrag nunmehr nur noch auf maximal zwei Jahre befristet werden (vorher bis zu 4 Jahre). Die vorzeitige, ordentliche Kündigung eines befristeten Arbeitsvertrages durch eine Vertragspartei ist nur zulässig, soweit die entsprechenden gesetzlichen Vorschriften, wie insbesondere das Einhalten der vertraglich zu vereinbarenden Kündigungsfrist (mindestens ein Monat, maximal drei Monate) sowie die Zahlung einer Entschädigung, beachtet werden. Die Höhe der Entschädigung kann und sollte von den Parteien vertraglich vereinbart werden und darf drei Brutto-Monatsgehälter (für den Arbeitnehmer 1,5 Monate) nicht überschreiten. Das Arbeitsverhältnis endet hier auch bei einer ansonsten unbegründeten Kündigung.

Die Mindestkündigungsfrist für einen unbefristeten Arbeitsvertrag beträgt 1 Monat und darf 3 Monate nicht überschreiten.

Für eine ordentliche Kündigung befristeter sowie unbefristeter Arbeitsverträge benötigen beide Arbeitsvertragsparteien zudem einen rechtmäßigen Kündigungsgrund. Im Hinblick auf den Arbeitgeber schreibt das Gesetz vor, dass dieser immer dann nicht vorliegt, wenn willkürlich gekündigt wird (Art. 122 VAE Arbeitsgesetzbuch). Dies ist der Fall, wenn der Kündigungsgrund keinen Bezug zum Arbeitsverhältnis aufweist oder die Kündigung damit begründet wird, dass der Arbeitnehmer sich bei den Behörden beschwert hat oder den Arbeitgeber berechtigt verklagt hat. In diesen Fällen hat der Arbeitnehmer Anspruch auf Schadensersatz, der aber maximal drei Monatsgehälter beträgt. Der Anspruch auf Abfindung bleibt unberührt.

Der **Wechsel eines Arbeitsplatzes/des Arbeitgebers** ist aufgrund der Verzahnung von Aufenthalts- und Arbeitsrecht in den VAE nicht jederzeit und beliebig möglich. Bislang war es Arbeitnehmern oft nicht möglich, nach der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses direkt ein neues Arbeitsverhältnis zu beginnen, da die erforderliche Arbeitserlaubnis nicht erteilt wurde. Es wurde in vielen Fällen ein sog. „**Work Ban**“ ausgesprochen, der es Arbeitnehmern erst nach 6-monatiger Wartezeit erlaubte, eine neue Arbeitserlaubnis zu erhalten. Im Einklang mit **Ministerialerlass Nr. 766 aus 2015** kann nun eine neue Arbeitserlaubnis direkt nach Beendigung eines Arbeitsverhältnisses erteilt werden, wenn bestimmte Voraussetzungen vorliegen bzw. erfüllt werden. Hierbei unterscheidet der Ministerialerlass zwischen befristeten und unbefristeten Arbeitsverträgen.

Bei **arbeitsrechtlichen Streitigkeiten** ist zunächst zwingend das zuständige Labour Department des Arbeitsministeriums im jeweiligen Emirat (kann in Freihandelszonen 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 offenstehen, 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. So gilt es seit dem Jahre 2005 vor allem für Banken, Versicherungen und Gesellschaften, die mehr als 50 Mitarbeiter beschäftigen, jährliche Quoten (2, 4 und 5%) bei der Einstellung von einheimischen Arbeitnehmern zu erfüllen, wollen sie nicht Strafen oder die Verweigerung der Erteilung weiterer Arbeitserlaubnisse riskieren. Aber auch bei allen anderen Unternehmen achten die Behörden nunmehr verstärkt darauf, dass offene Stellen bevorzugt mit Staatsbürgern der VAE besetzt werden. Seit dem Jahre 2011 gibt es für lokale Arbeitgeber ein neues Klassifizierungssystem (aufgeteilt in Klassen 1, 2 und 3), wonach je nach Zugehörigkeit zu einer bestimmten Klasse (finanzielle) Vergünstigungen, aber auch Strafen und „blackpoints“ gewährt/verhängt werden können. Die Eingruppierung in die jeweils einschlägige Klasse richtet sich nach dem Grad der Erfüllung der gesetzlich vorgegebenen Emiratisierungsquoten sowie aller anderen arbeits- und aufenthaltsrechtlichen Bestimmungen. Trotz der Vorgaben der lokalen Behörden für die Einstellung von emiratischen Arbeitnehmern, halten sich die Erfolge in Grenzen. Im Bankenwesen sind nur ca. 30% aller Angestellten Emiratis, wobei eine Quote von 66% angestrebt wird. Im Versicherungs- und Handelssektor (bei Unternehmen mit mehr als 50 Angestellten) fallen die tatsächlichen Emiratisierungsquoten wesentlich geringer aus mit ca. 7% bzw. 1,5%. Vor allem im Handelssektor war eine Quote von 20% bis Ende 2014 angestrebt. 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 Einheimische – soweit mit der gewünschten Qualifikation vorhanden – vorrangig zu berücksichtigen. Weitere Emiratisierungsbestrebungen der VAE sind zu erwarten.

II. SOZIALRECHTLICHE BESTIMMUNGEN

1. Krankenversicherung

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 zuvor gesetzlich vorgeschriebene unzureichende Krankenversorgung (Health Card) durch das **Abu Dhabi Gesetz Nr. 23/2005** grundlegend geändert. In Abu Dhabi ist der Arbeitgeber seit Anfang 2007 verpflichtet, seine Arbeitnehmer (und deren Familien mit bis zu 3 Kindern, die unter 18 Jahre sind) bei einem von der Health Authority Abu Dhabi („**HAAD**“) lizenzierten Krankenversicherungsanbieter⁹ zu versichern. Diese Verpflichtung gilt nicht für Einheimische. Für Arbeitnehmer, die bis zu

9 Die Liste mit von der Health Authority Abu Dhabi lizenzierten Krankenversicherungsanbietern umfasst derzeit 43 Versicherungsanbieter und kann auf unter folgender Link eingesehen werden: <https://www.haad.ae/haad/tabid/1268/Default.aspx>

5.000 AED im Monat verdienen, muss der Arbeitgeber zwingend bei einem von der HAAD lizenzierten Krankenversicherungsanbieter mindestens eine „Basic Product Policy“ (Basisversorgung) abschließen. Für alle anderen Arbeitnehmer – bis hin zum Geschäftsführer – müssen Arbeitgeber ebenfalls Krankenversicherungen von einem von der HAAD lizenzierten Krankenversicherungsanbieter vorhalten, wobei hier unterschiedliche Krankenversicherungspakete ausgewählt werden können, die auch über die Basisversorgung hinausgehen. Ohne den Nachweis einer Krankenversicherung wird ein Residence Visum nicht mehr erteilt. Für die Kosten der Basisversorgung hat der Arbeitgeber – haftungsrechtlich vor einem Sponsor, sofern nicht Identität vorliegt – aufzukommen. Eine Belastung der Arbeitnehmer mit den Kosten der Krankenversicherung (zumindest für die Basisversorgung) ist ausgeschlossen. Je nach Alter des Arbeitnehmers und nach Krankenversicherungspaket gelten hier jedoch Ausnahmen.

Ende 2013 hat die Regierung des **Emirates Dubai**, nach dem Vorbild von Abu Dhabi, die Einführung einer **obligatorischen Krankenversicherung für alle Angestellten in Dubai mit Gesetz Nr. 11 aus 2013** verkündet, die phasenweise eingeführt wurde und seit dem 1.6.2016 für alle Unternehmen sowohl im Staatsgebiet als auch in den Freihandelszonen gilt. Das neue Gesetz findet gleichermaßen Anwendung auf emiratische Staatsangehörige, Expats mit Residence Visum und Besucher/Touristen. Eine gesetzliche Pflicht des Arbeitgebers die Familienangehörigen des Arbeitnehmers mitzuversichern besteht nicht. Die Krankenversicherung wird benötigt, um Residence Visa zu beantragen bzw. zu erneuern.

In den übrigen Emiraten gilt, dass der Arbeitgeber gem. Art. 96 des VAE-Arbeitsgesetzbuches verpflichtet ist, **dem Arbeitnehmer** nach gesetzlich festgelegten Standards **medizinische Versorgung** zur Verfügung zu stellen. Da es ein Pflichtversicherungssystem wie in Dubai und Abu Dhabi in den übrigen Emiraten bislang nicht gibt, beschränkt sich dies auf die Bezahlung einer so genannten **Health Card**, die bei einem der Regierungskrankenhäuser bezogen werden kann. Da die Absicherung durch diese Health Card in keinem Fall als ausreichend angesehen werden kann, ist der Abschluss einer zusätzlichen privaten Krankenversicherung in jedem Fall anzuraten.

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 in der Regel ihre Aufenthaltsberechtigung verlieren und dann das Land verlassen müssen.

Ebenso existieren **Rentenversicherungen** für ausländische Arbeitskräfte nicht, da Arbeitserlaubnisse für Ausländer in aller Regel ab einem bestimmten Alter nur noch unter bestimmten Voraussetzungen erneuert werden. Arbeitserlaubnisse für 60 – 65-jährige Arbeitnehmer werden nur für jeweils ein Jahr erneuert (und nicht in einem 2 Jahresrhythmus). Bei 65 – 70-jährigen Arbeitnehmern wird die Arbeitserlaubnis dann nur noch für

bestimmte Tätigkeiten und Berufsgruppen erneuert. 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. 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 Monate den Lohn voll und weitere 6 Monate in halber 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 18.000,00 AED, höchstens jedoch 35.000,00 AED. Es empfiehlt sich deshalb, dieses Risiko gerade in gefährlichen Bereichen – lokal oder international – ausreichend versichern zu lassen. Entsprechende Versicherungen (sog. Workmen Compensation Insurances) für Mitarbeiter sind deshalb dringend anzuraten.

SCHLÜTER GRAF



**INVESTITIONEN IN DEN
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

STEUERRECHT



E. Steuerrecht

I. ALLGEMEINES

Die VAE haben 2017 erstmals bundeseinheitlich

- eine Verbrauchsteuer (Federal Law No. (7) of 2017 on Excise Tax) und
- eine Umsatzsteuer (Federal Law No. (8) of 2017 on Value Added Tax)

eingeführt.¹⁰ Bereits zuvor wurde auf der Grundlage des Federal Decree-Law No. (13) of 2016 die sog. Federal Tax Authority (FTA) mit Sitz in Abu Dhabi geschaffen.¹¹ Die FTA ist u.a. zuständig für die Erhebung von Bundessteuern (derzeit die vorgenannte Verbrauch- und Umsatzsteuer). Im Übrigen ist die Steuergesetzgebung den einzelnen Emiraten vorbehalten:

1. Einkommensteuer

Die Gesetze der 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 oder ausländische) Personen.

2. Körperschaftsteuer

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. Auf Bundesebene wird allerdings die Einführung einer Körperschaftsteuer diskutiert. Ob und wann eine solche Körperschaftsteuer eingeführt wird, lässt sich noch nicht absehen.

II. UMSATZSTEUER

Der Einführung der Umsatzsteuer zum 01.01.2018 ging der Beschluss der Finanzminister der Golfstaaten, die sich im Rahmen des Golfkooperationsrats im Mai 2016 in Riyadh getroffen haben, voraus. Gegenstand des Beschlusses ist, dass eine GCC-weite Umsatzsteuer eingeführt wird. Von den sechs GCC-Mitgliedstaaten haben bislang allerdings lediglich die VAE und das Königreich Saudi-Arabien eine Umsatzsteuer eingeführt (Stand 2018).

¹⁰ Steuerbezogene Gesetze können auf der Website des Ministry of Finance heruntergeladen werden: www.mof.gov.ae/en/lawsAndPolitics/govLaws/Pages/default.aspx (Stand: 11.06.2018).

¹¹ Weitergehende Hinweise können auf der Website der Federal Tax Authority abgerufen werden: <https://eservices.tax.gov.ae/en-us/login?returnurl=%2fen-us%2fuser%2fdashboard> (Stand: 11.06.2018).

1. Grundbegriffe

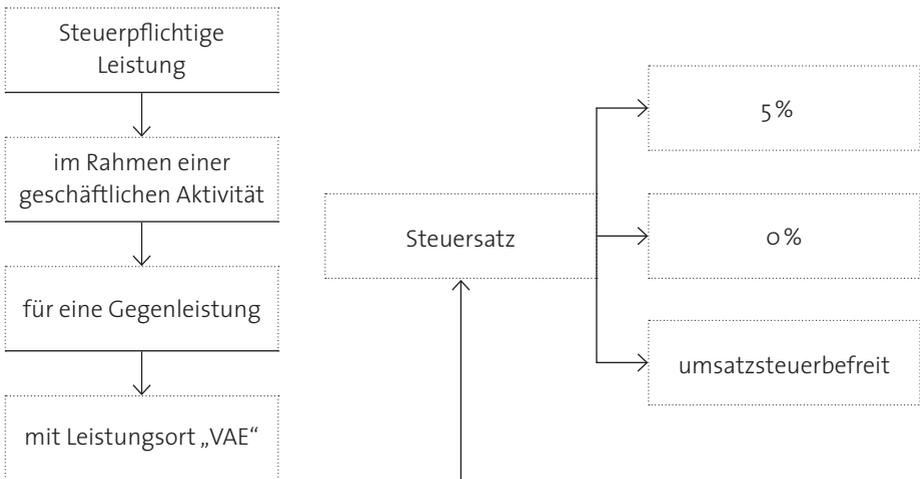
Eine Transaktion unterliegt der Umsatzsteuer in den VAE, wenn es sich

- um eine steuerpflichtige Leistung (Taxable Supply) handelt,
- die im Rahmen einer geschäftlichen Aktivität (Conducting Business)
- für eine Gegenleistung (Consideration) geschieht und
- der umsatzsteuerliche Leistungsort (Place of Supply) in den VAE liegt.

Im Hinblick auf den Steuersatz ist zwischen folgenden Transaktionen zu unterscheiden:

- steuerpflichtige Vorgänge (Taxable Supply), die dem Regelsteuersatz unterliegen (5%),
- steuerpflichtige Vorgänge (Taxable Supply), die einem reduzierten Steuersatz unterliegen (0% - Zero-Rated-Supply) sowie
- umsatzsteuerbefreite Vorgänge (Exempt Supply).

Graphisch lassen sich die Prüfungsschritte folgendermaßen zusammenfassen:



2. Steuerregistrierung

Steuerpflichtig ist grundsätzlich jede natürliche und juristische Person, die im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit Umsatz generiert. Nur eine bei der FTA registrierte (natürliche oder juristische) Person kann Steuerrechnungen erstellen. Es bestehen zwei Schwellenwerte in Bezug auf die steuerliche Registrierung:

- AED 375.000 (ca. EUR 83.000) für eine Registrierungspflicht und
- AED 187.500 (ca. EUR 42.000) für eine freiwillige Registrierung.

Eine Steuerregistrierung bei der FTA setzt voraus:

- (natürliche oder juristische) Person mit Sitz in den VAE und
- keine bisherige Registrierung bei der FTA und
- Gesamtumsatz aller Warenlieferungen und/oder Dienstleistungen überschreitet den Wert von AED 375.000 (ca. EUR 83.000) bzw. AED 187.500 (ca. EUR 42.000) in den letzten zwölf Monaten oder
- es kann erwartet werden, dass der Gesamtumsatz mit Warenlieferungen und/oder Dienstleistungen in den nächsten 30 Tagen den Wert von AED 375.000 (ca. EUR 83.000) bzw. AED 187.500 (ca. EUR 42.000) erreichen wird.

Für die Berechnung der Schwellenwerte wird ausschließlich auf umsatzsteuerpflichtige Geschäftsvorgänge abgestellt. Ausnahmen von der Registrierungspflicht bestehen u. a. bei Wirtschaftsteilnehmern, die ausschließlich sog. Zero Rated-Leistungen erbringen.

3. Steuerpflichtige Transaktion

Damit eine Transaktion in den VAE der Umsatzsteuer unterliegt, muss es sich um eine steuerpflichtige Leistung (Taxable Supply) handeln, die für eine Gegenleistung (Consideration) im Rahmen einer geschäftlichen Aktivität vollzogen wird (Conducting Business) und der umsatzsteuerliche Leistungsort (Place of Supply) muss in den VAE liegen.

a) Steuerpflichtige Leistung

Eine steuerpflichtige Leistung liegt bei einer Lieferung von Gütern oder der Erbringung von Dienstleistungen vor, die gegen Erhalt einer Gegenleistung von einer Person in geschäftlicher Eigenschaft in den VAE erbracht werden, soweit es sich nicht um einen umsatzsteuerbefreiten Vorgang (Exempt Supply) handelt.

b) Im Rahmen einer geschäftlichen Tätigkeit

Eine Transaktion wird in geschäftlicher Eigenschaft (Conducting Business) ausgeübt, wenn es sich um eine Tätigkeit handelt, die auf einer fortlaufenden, permanenten und selbständigen Aktivität basiert.

c) Für eine Gegenleistung

Zudem muss der Steuerpflichtige für diese Transaktion eine Gegenleistung (Consideration) entweder in Geld oder einer anderen Form erhalten. Hierbei sollte beachtet werden, dass selbst Transaktionen ohne Gegenleistung – hier vor allem Zuwendungen und Geschenke – als sog. Deemed Supply qualifiziert und als Untergruppe eines Taxable Supply betrachtet werden und grundsätzlich der Umsatzsteuer unterliegen.

d) Mit Leistungsort „VAE“

Eine weitere Voraussetzung ist, dass der Leistungsort in den VAE liegt. Im Fall von Warenlieferungen liegt der Leistungsort dort, wo das Eigentum oder das Besitz- und

Nutzungsrecht auf den Leistungsempfänger übertragen wird. Im Fall der Erbringung von Dienstleistungen liegt der umsatzsteuerliche Leistungsort grundsätzlich am Sitz des Leistungserbringers. Für diese Grundregelungen gelten zahlreiche Ausnahmen:

- Werk- und Installationsleistungen: Leistungsort ist der Ort des Aufbaus bzw. der Installation;
- Export in Drittländer: Leistungsort VAE;
- Dienstleistungen im Zusammenhang mit Immobilien: Belegenheitsort der Immobilie;
- Dienstleistungen, die von einem nicht registrierten Leistungserbringer an einen registrierten Leistungsempfänger erbracht werden: Sitz des Leistungsempfängers;
- Dienstleistungen im Telekommunikationsbereich: der Leistungsort ist dort, wo der Empfänger der Dienstleistung in deren Genuss kommt.

4. Anwendbarer Steuersatz

Liegen die vorgenannten Voraussetzungen vor, wird die Transaktion als „Taxable Supply“ qualifiziert. Sodann muss ermittelt werden, welcher Steuersatz greift.

a) **Regelsteuersatz (5%)**

Grundsätzlich gilt ein Regelsteuersatz von 5 %. Allerdings ist für eine Reihe von Transaktionen eine Zero-Rate vorgesehen oder es gelten Befreiungen.

b) **Zero-Rate (0%)**

U. a. folgende Transaktionen werden als Zero-Rate-Transaktion behandelt:

- Exporte in ein Land außerhalb der sog. Implementing States (hierzu zählen grundsätzlich die übrigen GCC-Staaten, die bereits ein Mehrwertsteuersystem eingeführt haben),
- grenzüberschreitende Personen- und Güterbeförderung,
- erstmalige Übertragung von Wohngebäuden,
- Lieferung von Erdöl- und Erdgasprodukten,
- Bildungsdienstleistungen, die in staatlicher Trägerschaft oder mit staatlichen Mitteln erbracht werden.

b) **Steuerbefreit (Exempt Supply)**

Steuerbefreit sind u. a.:

- bestimmte Finanzdienstleistungen,
- der Verkauf unerschlossenen Landes,
- der öffentliche Personennahverkehr.

5. Free Zones und Designated Zones

Für Investoren gelten die vorgenannten Regelungen auch in den zahlreichen Free Zones. Das Umsatzsteuergesetz selbst nimmt keinen Bezug auf die Free Zones. In den Ausführungsbestimmungen werden allerdings sog. „Designated Zones“ erwähnt. Diese werden im Annex zu den Bestimmungen über ausgewiesene Zonen definiert:

Abu Dhabi	Dubai	Sharjah
<ol style="list-style-type: none"> 1. Free Trade Zone of Khalifa Port 2. Abu Dhabi Airport Free Zone 3. Khalifa Industrial Zone 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Jebel Ali Free Zone (North-South) 2. Dubai Cars and Automotive Zone (DUCAMZ) 3. Dubai Textile City 4. Free Zone Area in Al Quoz 5. Free Zone Area in Al Qusais 6. Dubai Aviation City 7. Dubai Airport Free Zone 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hamriyah Free Zone 2. Sharjah Airport International Free Zone
Ajman	Umm Al Quwain	Ras Al Khaimah
<ol style="list-style-type: none"> Ajman Free Zone 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Umm Al Quwain Free Trade Zone in Ahmed Bin Rashid Port 2. Umm Al Quwain Free Trade Zone on Sheikh Mohammed Bin Zayed Road 	<ol style="list-style-type: none"> 1. RAK Free Trade Zone 2. RAK Maritime City Free Zone 3. RAK Airport Free Zone

Fujairah

1. Fujairah Free Zone
2. FOIZ (Fujairah Oil Industry Zone)

a) **Sonderregelungen für Designated Zones**

Designated Zones gelten in umsatzsteuerrechtlicher Hinsicht grundsätzlich als außerhalb des VAE-Staatsgebiets liegend. Warenlieferungen zwischen Designated Zones sind deshalb grundsätzlich nicht umsatzsteuerpflichtig. Für Dienstleistungen gilt allerdings, dass der Leistungsort das Staatsgebiet der VAE ist, wenn sie in der Designated Zone erbracht werden mit der Folge, dass derartige Leistungen grundsätzlich umsatzsteuerpflichtig sind.

b) **Allgemeine Regelungen für Free Zones**

Für die übrigen Free Zones (diejenigen, die nicht als Designated Zone bestimmt worden sind) gilt grundsätzlich, dass Transaktionen im Rahmen der umsatzsteuerlichen Bewertung als im Staatsgebiet erbracht betrachtet werden. Somit sind Warenlieferungen und die Erbringung von Dienstleistungen durch in diesen Free Zones ansässige Unternehmen grundsätzlich genauso umsatzsteuerpflichtig, als wären diese durch ein im Staatsgebiet ansässiges Unternehmen erbracht worden.

6. Umsatzsteuerrechtliche Besonderheiten beim Liefergeschäft

Für Warenlieferungen von im Ausland ansässigen Unternehmen (ohne eigenen Set-up in den VAE) in die VAE besteht für den Exporteur grundsätzlich keine Verpflichtung eine umsatzsteuerrechtliche Registrierung vorzunehmen. Der Importeur ist grundsätzlich verpflichtet, die Umsatzsteuer im Wege des sog. Reverse-Charge Verfahrens abzuführen.

III. DOPPELBESTEUERUNGSABKOMMEN VAE – BRD

1. Wirkungsweise

Am 01.07.2010 wurde zwischen den VAE und Deutschland das neue Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und der Steuerverkürzung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen (DBA) unterzeichnet und ist nach Austausch der Ratifikationsurkunden zum 14.7.2011 mit Rückwirkung zum 01.01.2009 in Kraft getreten.

2. Inhalt des DBA

Das DBA wendet die **Anrechnungsmethode** an. Vereinfacht ausgedrückt werden die in den VAE gezahlten Steuern in Deutschland auf die dort zu zahlenden Steuern angerechnet. Da in den VAE jedoch keine Einkommensteuer erhoben wird, verbleibt es bei einer Vollversteuerung in Deutschland, sofern dort Steuerpflicht besteht und keine Ausnahmetatbestände greifen. Damit soll aus Gründen der Steuergerechtigkeit der Tatsache Rechnung getragen werden, dass in den VAE grundsätzlich keine Steuern erhoben werden.

3. Auswirkungen des DBA

a) **Betriebsstättenmodell**

Das bis 2008 geltende DBA wirkte sich im Wesentlichen für deutsche Personengesellschaften steuerlich günstig im Hinblick auf Unternehmensgewinne aus, wenn diese durch eine Betriebsstätte der Personengesellschaft in den VAE erwirtschaftet wurden. Die Errichtung einer entsprechenden Zweigniederlassung (vor allem einer Branch in einer Freihandelszone) war steuerlich vorteilhaft, da die Gewinne, die in den VAE durch die Zweigniederlassung – sofern als selbstständige Betriebsstätte qualifiziert – aus aktiven Tätigkeiten gem. § 8 AStG erwirtschaftet wurden, im Rahmen der Freistellungsmethode direkt an die Gesellschafter (i.d.R. natürliche Personen) der Personengesellschaft steuerfrei ausgeschüttet werden konnten. Die Steuerbelastung beschränkte sich auf den Progressionsvorbehalt. Die Freistellungsmethode ist jedoch

durch das neue DBA weggefallen, so dass Betriebsstätten von in Deutschland ansässigen juristischen Personen/Personengesellschaften rückwirkend ab dem 01.01.2009 in den VAE erzielte Gewinne in Deutschland voll versteuern müssen. Eine Anrechnung findet nicht statt, da in den VAE derzeit keine Steuern anfallen. Umstrukturierungsmaßnahmen sowohl in den VAE als auch in Deutschland zur Vermeidung dieser steuerlich negativen Auswirkungen sind auch weiterhin zu empfehlen. Langfristige Lösungen über andere europäische Länder, die über ein günstigeres DBA mit den VAE verfügen (z. B. Österreich), sollten im Einzelfall auch unter Berücksichtigung einer Besteuerung von Drittstaateneinkünften geprüft werden, scheinen jedoch im Hinblick auf das insoweit in Deutschland geltende **Transparenzgebot** wenig Erfolg zu versprechen.

b) **Kapitalgesellschaftsmodell**

Dividenden einer lokalen Kapitalgesellschaft (z. B. einer LLC, FZCO, FZE oder FZ-LLC), die an eine in Deutschland ansässige Kapitalgesellschaft ausgeschüttet werden, sind gemäß § 8b Abs. 1 KStG unabhängig von der Beteiligungshöhe in Deutschland Körperschaftsteuerbefreit. Es gilt lediglich ein sog. Betriebsausgabenverbot i.H.v. 5 % der Dividende. Die Steuerbefreiung durch das nationale Schachtelprivileg kann jedoch im Einzelfall im Rahmen der sog. Hinzurechnungsbesteuerung nach dem Außensteuergesetz (AStG) eingeschränkt bzw. aufgehoben werden. Diese setzt voraus, dass eine

- Beteiligung an der emiratischen Gesellschaft von mehr als 50 % besteht,
- es sich um ein Niedrigsteuerland handelt (Körperschaftsteuer geringer als 25 %) und
- keine passiven Tätigkeiten ausgeübt werden (stark vereinfacht ausgedrückt).

Vor dem Hintergrund, dass in den VAE (grundsätzlich) keine Körperschaftsteuer erhoben wird, handelt es sich um ein sog. Niedrigsteuerland im Sinne des AStG. Eine Hinzurechnungsbesteuerung findet jedoch dann keine Anwendung, 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.

c) **Einkünfte aus unselbständiger Tätigkeit**

Gerade für Mitarbeiter, die aus Deutschland heraus in die VAE entsandt werden und dort Einkünfte aus unselbständiger Arbeit erzielen (z. B. als Arbeitnehmer einer Gesellschaft oder Niederlassung in einer der Freihandelszonen der VAE) stellt sich die Frage, ob diese Einkünfte, insbesondere bei der Beibehaltung eines Wohnsitzes in Deutschland, zu versteuern sind.

Nach dem neuen DBA gilt für Arbeitnehmer, die in den VAE arbeiten, aber ihren Wohnsitz oder gewöhnlichem Aufenthaltsort in Deutschland vorhalten, das **Welteinkommensprinzip** des § 1 EstG. Danach unterliegen alle weltweit erzielten Einkünfte (also auch die aus den VAE) in Deutschland der unbeschränkten Steuerpflicht und.

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“.

Bleibt die Familie des Arbeitnehmers bspw. in der gemeinsamen Familienwohnung in Deutschland zurück und leben die Eheleute nicht dauerhaft getrennt, so wird dieser Sachverhalt von der Finanzverwaltung grundsätzlich dahingehend gewertet, dass diese eine Wohnung im Sinne des § 8 AO darstellt. Entsprechendes gilt für Wohnungen/Häuser, die – ggfls. mit der nachgezogenen Familie – über die Dauer der Entsendung genutzt werden. Die Tatsache, dass im Vorfeld des Auslandseinsatzes eine behördliche Abmeldung vorgenommen, das Konto aufgelöst worden ist oder ggfls. noch andere Wohnungen im Ausland genutzt werden, ist unbeachtlich. Liegt kein (steuerlicher) Wohnsitz, aber ein **gewöhnlicher (zusammenhängender) Aufenthalt** von mehr als sechs Monaten in Deutschland vor, besteht dort ebenfalls eine Steuerpflicht.

Dies zugrundegelegt kann die deutsche Steuerpflicht ausschließlich dadurch vermieden werden, wenn der deutsche (Steuer-) Wohnsitz aufgegeben und in Deutschland kein gewöhnlicher Aufenthalt beibehalten wird. Das muss vor Aufnahme der Auslandstätigkeit 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, aber auch für Vergütungen, die für in Deutschland erbrachte Tätigkeiten gezahlt werden etc.). Im Übrigen sollten die Regelungen über die sog. Wegzugsbesteuerung im Auge behalten werden.

SCHLÜTER GRAF



**INVESTITIONEN IN DEN
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

ZOLLRECHTLICHE BESTIMMUNGEN



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. Anti Dumping Zölle sind zudem auch möglich. Am 25. Juni 2017 kam es zur ersten Antidumpingzoll Einführung, bei der auf die Einfuhren von Autobatterien mit Ursprung aus Südkorea Schutzzölle erhoben wurde. Das Wirtschaftsministerium der VAE gab Anfang des Jahres 2017 bekannt, dass der neue Rechtsrahmen es der Regierung der VAE erlaube, nationale Industrien, Unternehmen und Märkte vor Importen von Waren zu schützen, die entweder „gedumpt“, subventioniert oder vorübergehend begrenzt werden müssen.

Darüber hinaus führte das GCC zum 15. Mai 2018 Schutzzölle für bestimmte Eisen- und Stahlprodukte ein. Die entgeltliche Schutzmaßnahme erfolgt in Form eines spezifischen Schutzzolls.

Zeitraum	Schutzzoll (USD/Tonne)
15. Mai 2018 - 14. Mai 2019	169
15. Mai 2019 - 14. Mai 2020	153
15. Mai 2020 - 14. Mai 2021	137

Bei Waren, die für den Re-Export bestimmt sind, erfolgt nach der Wiederausfuhr innerhalb eines festgelegten Zeitraums die Erstattung der vorab gezahlten Zollgebühren. Für die Zollstellen in der Jebel Ali Free Zone, Dubai Airport Free Zone und Dubai Logistic City gilt seit Juni 2016 eine neue Regelung, nach der keine Hinterlegung einer Sicherheit in Höhe von 5% mehr nötig ist. Bis dato mussten Freihandelszonengesellschaften in den vorgenannten Freihandelszonen Sicherheiten im Wert von 5% des importierten Warenwertes hinterlegen, wenn Waren für einen späteren Re-Export in die Freihandelszone importiert wurden.

SCHLÜTER GRAF



**INVESTITIONEN IN DEN
VEREINIGTEN ARABISCHEN EMIRATEN**

SCHLÜTER GRAF



G. SCHLÜTER GRAF

I. KANZLEI

SCHLÜTER GRAF ist eine international tätige Anwaltskanzlei mit Standorten in Dortmund, Hamburg und Dubai, die sich auf Rechtberatung in den Ländern des Nahen und Mittleren Osten spezialisiert hat. Seit 1995 berät SCHLÜTER GRAF ihre Mandanten aus allen Branchen über ihre Standorte und Vertretungen in

- Dubai und Abu Dhabi/VAE
- Riadh und Jeddah/Saudi-Arabien
- Doha/Katar
- Manama/Bahrain
- Muskat/Oman
- Kuwait City/Kuwait
- Kairo/Ägypten
- Amman/Jordan
- Teheran/Iran

mit deutschen Rechtsanwälten und lokalen Kooperationspartnern, die eine schnelle und zuverlässige Umsetzung Ihrer Vorhaben vor Ort gewährleisten. Durch unsere Büros in Deutschland und dem Nahen/Mittleren Osten ist Beratung und Umsetzung aus einer Hand gewährleistet. Aufgrund unserer langjährigen Expertise in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts der arabischen Golfstaaten und des Irans beraten wir unsere Mandanten zuverlässig bei all ihren Investitionsvorhaben und konzentrieren uns dabei auf folgende Schwerpunkte:

- Wirtschaftsrecht einschließlich Handelsvertreterrecht,
- Handels- und Gesellschaftsrecht,
- Arbeitsrecht einschließlich Entsendungsfälle,
- Gewerblicher Rechtsschutz,
- Immobilienrecht,
- Zivilrecht,
- Baurecht,
- Recht der öffentlichen Ausschreibungen, und
- Gerichts- und Schiedsverfahren

Neben dieser wirtschaftsrechtlichen Beratung sorgt SCHLÜTER GRAF dort, wo Rechtsstreitigkeiten in den VAE (und den anderen Golfstaaten bzw. im Iran) 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 kooperieren 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, den anderen Golfstaaten und dem Iran.

II. DEZERNAT MIDDLE EAST

Die Interessen unserer vorwiegend europäischen Mandantschaft in den Golfstaaten und im Iran betreuen wir durch unsere deutschen Rechtsanwälte und unsere Legal Consultants in unseren Büros in Dortmund, Hamburg und Dubai, die über einschlägige und langjährige Erfahrungen im Nahen und Mittleren Osten verfügen.

III. DIENSTLEISTUNGSANGEBOT

SCHLÜTER GRAF 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.:

- Umfassende Beratung deutscher und internationaler Unternehmen im Bereich des Wirtschafts-, Gesellschafts-, Handels- und Zivilrechts der arabischen Golfstaaten und des Iran
- Beratung bei der Anbahnung und Betreuung von Investitionsvorhaben in der Golfregion unter besonderer Berücksichtigung wirtschafts-, gesellschafts-, arbeits- und steuerrechtlicher Aspekte
- Individuelle Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung
- Gründung von Gesellschaften, Zweigniederlassungen, Repräsentanzen in der gesamten Golfregion sowie in allen Freihandelszonen
- Erstellung und Überprüfung von Handelsvertreter- und Eigenhändlerverträgen
- Beratung und Begleitung bei öffentlichen Ausschreibungen und Offset-Projekten
- Registrierung von Marken, Patenten und Copyrights in den VAE und GCC-weit (**SCHLÜTER GRAF** ist in den VAE eingetragener Marken- und Patentregistrierungsagent)

SCHLÜTER GRAF 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. Durch unsere Kanzleien, Niederlassungen und Kooperationspartner in Deutschland und den Ländern des Nahen und Mittleren Ostens können Mandanten aus einer Hand länderübergreifend beraten und betreut werden.

IV. ÜBERSETZUNGEN

Für die Erstellung von Übersetzungen sowie die Bereitstellung von Dolmetschertätigkeiten in den Sprachen Deutsch, Englisch, Arabisch und Französisch arbeitet **SCHLÜTER GRAF** mit verschiedenen vom Justizministerium der VAE zugelassenen Übersetzungsbüros zusammen.

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** 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 und dem Iran sind wir in der Lage, kurzfristig auf bevorstehende Rechtsänderungen zu reagieren und unsere Investitionsberatung stets auf dem aktuellsten Stand zu halten.

Weitere Publikationen von SCHLÜTER GRAF Rechtsanwälte

Vereinigte Arabische Emirate

- Freihandelszonen
 - Geschäfte in den VAE – Standort Freihandelszone (Stand 2014)
- Schiedsverfahren
 - Leitfaden Schiedsverfahren nach dem Recht der VAE (Stand 2012)
- Arbeitsrecht
 - Leitfaden Arbeitsrecht VAE (Stand 2018)
 - Die Entsendung deutscher Mitarbeiter in die arabischen Golfstaaten (Souq 2014 – Hrsg. Ghorfa)
- Verschiedenes
 - Zölle in den Vereinigten Arabischen Emiraten in Hinblick auf Handel in den Freihandelszonen (2011)
 - Länderreport Vereinigte Arabische Emirate (RIW 4/2015, Seite 205 ff.)
 - Die Entsendung deutscher Mitarbeiter in die arabischen Golfstaaten (2014)
 - DIFC courts: An alternative for dispute resolution in the construction sector in the United Arab Emirates? (2012)

Saudi-Arabien

- Business & Legal Guide Saudi-Arabien (Stand 2018) – Veröffentlichung zusammen mit der AHK Saudi-Arabien
- Länderreport Saudi-Arabien – Recht der Internationalen Wirtschaft (RIW 6/2017, Seite 365 ff.)
- Vergaberecht Saudi-Arabien – Rechtstipps für öffentliche Ausschreibungen (Stand 2012) – Veröffentlichung zusammen mit der AHK Saudi-Arabien
- Arbeits- und Sozialrecht – Rechtstipps für die Vorbereitung, Durchführung und Beendigung in Saudi-Arabien – Rechtstipps für öffentliche Ausschreibungen (Stand 2014) – Veröffentlichung zusammen mit der AHK Saudi-Arabien
- Länderreport Saudi-Arabien (RIW 2014, S. 126, ff.)
- Die Entsendung deutscher Mitarbeiter in die arabischen Golfstaaten (Souq 2014 – Hrsg. Ghorfa)

Katar

- Investitionen in Katar – Leitfaden Wirtschaftsrecht (Stand 2015)

Iran

- Investitionen im Iran - Leitfaden Wirtschaftsrecht (Stand 2018)

Notizen

SCHLÜTER GRAF



SCHLÜTER GRAF

www.schlueter-graf.de