



Luther.

Foreign Law & Investments

AUS DER LUTHER-WELT

INTERNATIONAL

AUSTRALIEN

CHINA

INDIEN

INDONESIEN

LUXEMBURG

MALAYSIA

SINGAPUR

VIETNAM

Newsletter 2. Quartal 2015

Rechtsberatung. Steuerberatung. Luther.



AUS DER LUTHER-WELT

Neuigkeiten

Seite 3

Veranstaltungen

Seite 3

Veranstaltungshinweise – „Save the Date“

Seite 5

Publikationen

Seite 5

INTERNATIONAL

ASEAN Economic Community (AEC) 2015

Seite 6

Karibische Träume – Die British Virgin Islands als attraktiver Standort für Schiedsverfahren?

Seite 9

AUSTRALIEN

Franchising in Australien: rechtliche Grundlagen, Gestaltungsoptionen und der neue Franchising Code of Conduct

Seite 11

CHINA

Weitere Lockerung des Markteintritts für ausländische Investoren – Der neue Lenkungskatalog und die fortbestehenden Hürden

Seite 15

Neues Gesetz für Auslandsinvestitionen – was steckt tatsächlich dahinter?

Seite 18

Neue Visabestimmungen für kurze Arbeitseinsätze in China

Seite 21

INDIEN

Budget 2015 – Auswirkungen für ausländische Investoren?

Seite 22

Make in India

Seite 24

INDONESIEN

Indonesische Zentralbank stellt Pflicht zur Verwendung der Rupiah für Inlandsgeschäfte klar

Seite 25

LUXEMBURG

Neuerungen beim luxemburgischen IP-Regime

Seite 28

MALAYSIA

Malaysia führt Umsatzsteuer ein

Seite 30

SINGAPUR

Budget 2015

Seite 32

VIETNAM

Neue Einwanderungs- und Visa-Bestimmungen

Seite 34

Änderungen im Gesellschafts- und Immobilienrecht

Seite 35

Neuigkeiten

Katja Neumüller neue Regionalsprecherin der OAV-Junioren für NRW

Der OAV (Ostasiatischer Verein e.V. – German Asia-Pacific Business Association) ist ein Wirtschaftsverband deutscher Unternehmen zur Förderung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Ländern des Asien-Pazifik-Raumes und Deutschland mit mehr als 800 Mitgliedsunternehmen. Der OAV informiert über wirtschaftliche und politische Ereignisse in Asien, organisiert Veranstaltungen und vertritt die Interessen seiner Mitglieder. Das OAV-Juniorenprogramm ist eine Plattform für asieninteressierte Nachwuchskräfte mit aktuell mehr als 240 Mitgliedern. Neben deutschlandweiten Veranstaltungen finden auch auf regionaler Ebene Seminare, Workshops sowie Business Luncheons für die OAV-Junioren zu aktuellen Themen statt. Für NRW ist Katja Neumüller seit Mai 2015 neue Regionalsprecherin und damit Ansprechpartnerin für die OAV-Junioren.



OAV-Junioren bei Lanxess über den Dächern von Köln

Veranstaltungen

„Die Qual der Wahl: Vertriebspartner, Joint-Venture oder eigene Niederlassung?“, Köln und München, 17./19. März 2015

Veranstaltet von Maier + Vidorno fand im März 2015 in bewährter Zusammenarbeit mit Luther eine Seminarreihe in Köln und München zu den aktuellen Herausforderungen im Indien-Geschäft statt. Neben den operativen und vertrieblichen Themen wurden auch die neusten Rechtsentwicklungen in Indien intensiv diskutiert. Philipp Dietz stellte dabei in seinem Vortrag die rechtlichen Rahmenbedingungen und die wesentlichen Herausforderungen dar, denen man sich beim Markteintritt in Indien stellen muss. Das starke Interesse der Teilnehmer an diesen Seminaren zeigte, dass Indien für viele Unternehmen weiterhin ganz oben auf der Agenda steht.

Investitionsseminar Changzhou, IHK Essen, 25. März 2015

Am 25. März 2015 fand bei der IHK zu Essen im Rahmen des Besuchs einer Delegation aus der chinesischen Stadt Changzhou ein Investitionsworkshop statt. Neben einer Darstellung des Investitionsrahmens der Stadt Changzhou bzw. der Wujin Industrial Zone hielt Dr. SHEN Yuan den Vortrag „Investieren in China - Regeln, Hindernisse und Tipps aus der Praxis“, wobei sie die rechtlichen Rahmenbedingungen und Herausforderungen wie auch praktische Tipps beim Markteintritt in China in deutscher und chinesischer Sprache erörterte. Hintergrund: Seit Oktober 2013 besteht zwischen Essen und Changzhou eine Städtekooperation im Bereich „Nachhaltige Stadtentwicklung“. Luther unterstützt die Kooperation und hat 2014 die erste Unternehmensansiedlung aus Changzhou in Essen begleitet.



Teilnehmer des Investitionswshops für die Stadt Changzhou

„Aus der Praxis für die Praxis – Unternehmer berichten“, Hannover Messe, 14. April 2015

Indien war dieses Jahr Gastland auf der Hannover Messe, entsprechend viele Veranstaltungen gab es im Rahmen der weltweit größten Messeveranstaltung. Nach Eröffnung der Messe durch Bundeskanzlerin Merkel und dem indischen Premierminister Modi am Vortag erörterte Luther-Partner Thomas Weidlich zusammen mit deutschen und indischen Unternehmensvertretern im Rahmen einer Podiumsdiskussion, warum sich in Indien langer Atem lohnt. Viele Diskussionsbeiträge und Fragen aus dem zahlreich erschienenen Fachpublikum kreisten darum, wie sich der „Modi-Faktor“ auf die Indienaktivitäten auswirkt. Einmal mehr hat sich gezeigt, dass Indien weiterhin oder wieder ganz oben auf der Agenda vieler deutscher Unternehmen steht.

„Rechtliche Aspekte im deutsch-indischen Geschäftsverkehr“ - Indische Delegation zu Gast bei Luther in Köln

Am 30. April 2015 empfing die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft eine Delegation indischer Unternehmer. Die Gäste – überwiegend private Unternehmer und Führungskräfte aus klein- und mittelständischen indischen Unternehmen (KMUs) – besuchten im Rahmen ihres vierwöchigen Deutschlandaufenthaltes verschiedene Veranstaltungen und Firmen, um neue Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Bei Luther in Köln erhielten die indischen Unternehmer während eines zweistündigen Vortrags von Philipp Dietz und Katja Neumüller Einblicke in die rechtlichen Rahmenbedingungen im deutsch-indischen Geschäftsverkehr. Die Teilnehmer nutzten in der anschließenden Diskussionsrunde die Möglichkeit, sich vertieft über einen möglichen Markteintritt in Deutschland zu informieren.



Indische Delegation zu Gast in unserem Kölner Büro

„Start-ups Go Asia“ im Rahmen der Asien-Pazifik-Wochen in Berlin

Das Interesse der dynamischen Berliner Start-up Szene an Asien war groß. Mit rund 200 Teilnehmern war die von der IHK Berlin organisierte Veranstaltung am 29. Mai in Berlin gut besucht. Dies ist kein Wunder: die Märkte in Asien entwickeln sich ungebrochen dynamisch. Unternehmen finden dort eine rapide wachsende Mittelschicht, die zunehmend konsumfreudig und sehr aufgeschlossen gegenüber Innovationen und neuen Technologien ist. Die Vertreter der erfolgreichen Start-ups Delivery Hero, HitFox und Wooga berichteten lebhaft über ihre Strategien zum Markteintritt in Asien und den dabei gemachten Erfahrungen und „lessons learnt“. Danach gaben Spezialisten wertvolle Informationen zu den für Start-ups relevanten Investitionsbedingungen in Singapur, Korea und Hong Kong. Luther-Partnerin Birgitta von Dresky informierte über die für Start-ups sehr günstigen Rahmenbedingungen in Singapur, das nicht nur als eigenständiger Markt von Interesse ist, sondern auch als Headquarter und Drehscheibe für Geschäftsaktivitäten in den Nachbarmärkten. Das Fachpublikum nutzte die Gelegenheit, sich in den Q&A Sessions und den geselligen Pausen rege über die Investitionsbedingungen und Geschäftschancen an den drei Standorten in Asien zu informieren.



Vortrag von Birgitta von Dresky zum Thema „Rechtliche Rahmenbedingungen in Singapur“ Foto © IHK Berlin, Amin Akhtar

Veranstaltungshinweise – „Save the Date“

India Day 2015 und „Doing Business in India“ Workshop

- 16. Juni 2015 in Köln
<http://www.indiaday.de/>
- 17. Juni 2015 in Köln
<http://www.luther-lawfirm.com>

Gemeinsam mit der Deutschen Bank, der Koelnmesse und Maier + Vidorno sowie mit Unterstützung der IHK Köln veranstaltet Luther den „INDIA DAY 2015“. Am 16. Juni erwartet die Teilnehmer im Congress Centrum Ost der Koelnmesse ein spannendes Programm: Im Mittelpunkt der Vorträge der vier Hauptredner stehen die Entwicklungen der indischen Wirtschaft und Politik nach den Wahlen 2014. Ein Jahr nach dem Regierungswechsel in Indien ist die Euphorie im Land groß. Die Wirtschaftsgemeinschaft erwartet umfassende Reformen und den Abbau von Bürokratie und Marktzugangsbeschränkungen in der drittgrößten Volkswirtschaft Asiens. Ob der neue Premierminister Narendra Modi seine großen Versprechungen halten kann, ist eine der zentralen Fragen in den zwei Paneldiskussionen: Indienkenner aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft diskutieren zum Thema „Vision und Wirklichkeit in Indien“ und „Was bringen die Modifikationen Indiens ausländischen Unternehmen?“.

Im Anschluss an den India Day 2015 wird in Workshops am 17. Juni 2015 vertieft auf aktuelle Entwicklungen beim Markteintritt und Herausforderungen bei M&A Transaktionen in Indien eingegangen.

Publikationen

Handbuch zum chinesisches Wirtschaftsrecht

Voraussichtlich im August 2015 wird das Handbuch zum chinesisches Wirtschaftsrecht erscheinen, welches eine Einführung in die grundlegenden Rechtsbereiche gibt, die bei einer Geschäftstätigkeit in China von Bedeutung sind. Thomas Weidlich und Dr. SHEN Yuan von Luther haben das 3. Kapitel „Vertragliche Schuldverhältnisse“ verfasst. Am Markt wird das Handbuch bereits nachgefragt und ein zweiter Band ist derzeit in Planung. Beide Luther-Autoren werden Teile des Kapitels „Investitionsrecht“ im zweiten Band übernehmen.



Thomas Weidlich, LL.M. (Hull)
Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Köln

Telefon +49 221 9937 16280

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

INTERNATIONAL

ASEAN Economic Community (AEC) 2015

Der ASEAN-Region, bestehend aus den Ländern Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam, kommt weltweit zunehmende wirtschaftliche und politische Bedeutung zu. Bereits 2013 flossen mehr ausländische Direktinvestitionen nach ASEAN als nach China. Das Potential von ASEAN als Produktionsstandort und einheitlichem – intra-ASEAN zollfreiem – Absatzmarkt mit seinen rund 620 Mio. Einwohnern ist enorm. Freihandelsabkommen, die zwischen ASEAN und bedeutenden Ländern wie China, Japan, Korea, Indien, Australien und Neuseeland geschlossen wurden, verstärken die Attraktivität der Staaten ASEANs als Produktionsstandort.

2015 ist das Jahr, in dem die ASEAN Economic Community (AEC) geschaffen sein soll. So hatten es die ASEAN Staaten 2007 verkündet und den „AEC Blueprint“ verfasst. Dieser listet in seinem „Strategic Schedule“ spezifische Maßnahmen auf, die bis 2015 umgesetzt sein sollen. Etwa 75% dieser Maßnahmen sind bereits umgesetzt, vieles bleibt aber noch zu tun. Konsens besteht zwischenzeitlich dahingehend, dass das Zieldatum Ende 2015 nicht als „hard deadline“, sondern als wichtiger Meilenstein eines langfristigen und komplexen Prozesses zu verstehen ist. Die AEC soll freien Fluss von Gütern, Dienstleistungen, Investitionen, Kapital und Arbeitskräften innerhalb ASEANs erreichen.

Die Schaffung der AEC ist nur eine von drei Säulen der im Rahmen der ASEAN Vision 2020 angestrebten ASEAN Community. Die beiden weiteren Säulen sind die Schaffung einer Sicherheitsgemeinschaft sowie einer Sozial-Kulturellen Gemeinschaft.

Der ASEAN Integrationsprozess unterscheidet sich sehr von dem der EU. Anders als bei der europäischen Integration hüten die ASEAN Staaten ihre Souveränität und geben keine Kompetenzen auf zentrale Einrichtungen ab. Es gibt kaum regionale Institutionen. So hängt die Umsetzung der vereinbarten gemeinsamen Ziele davon ab, dass die einzelnen Länder sie auf nationaler Ebene verwirklichen. Dabei stellt die Heterogenität der ASEAN Staaten – man denke nur an die Unterschiede zwischen Singapur und Myanmar in Bezug auf Größe, Entwicklungsstand, oder Geschichte – und den damit verbundenen unterschiedlichen Interessen und Prioritäten der Staaten eine besondere Herausforderung dar. Gleichwohl wächst das Bewusstsein der Zugehörigkeit zu ASEAN als Region und dass man gemeinsam mehr erreichen kann als jeder Staat für sich alleine. Man sieht gerade die Divergenz der Staaten als Chance an und komplementär in einem großen Markt.

Im Hinblick auf die Schaffung eines gemeinsamen Marktes ist bereits viel erreicht, wie zum Beispiel ein starker Anstieg des intra-regionalen Handels, die Zunahme ausländischer Direktinvestitionen, die regionale Vernetzung von Produktionskreisläufen und wachsende Komplementarität der Volkswirtschaften.

Erfolgreicher Abbau der Zolltarife

Wesentlich dazu beigetragen hat der bereits weitestgehend erfolgte Abbau der Zolltarife innerhalb der ASEAN Staaten. In sechs der Staaten sind bereits 99% der Zölle auf 0% reduziert. ASEAN-weit sind 70% des Inner-ASEAN-Handels bereits völlig frei von Zöllen. Nun besteht die Herausforderung darin, auch die nicht-tarifären Handelshindernisse weiter abzubauen, gene-

rell die Integration zu vertiefen und die regionale Wettbewerbsfähigkeit herzustellen. Dies erfolgt auf verschiedenen Ebenen. Man arbeitet unter anderem an dem weiteren Ausbau nationaler und grenzüberschreitender Infrastruktur sowohl im Bereich von IT- und Energieversorgungsnetzwerken (ASEAN Power Grid, Trans ASEAN Gas-Pipeline) als auch im Bereich von Land- und Seetransportverbindungen (z.B. Singapur-Kunming Schienenverbindung), der Liberalisierung des Luftraumes, der Harmonisierung und gegenseitigen Anerkennung von Normen und Standards sowohl in Bezug auf Produkte (z.B. Vereinbarung des ASEAN Harmonized Electrical and Electronic Equipment Regulatory Regime) als auch im Bereich Ausbildungsabschlüsse, sowie der Vereinfachung und Vereinheitlichung administrativer Vorgänge, die im Zusammenhang mit dem Import und Export von Waren stehen, durch die Schaffung sogenannter „Single Windows“ in den einzelnen Staaten. Mit „Single Window“ ist letztlich eine Internet Plattform gemeint, über welche die verschiedenen Behörden, die bei Import oder Export Vorgängen eingebunden werden müssen, erreicht werden und über die Anträge auf diesbezügliche behördliche Genehmigung schnell, kostengünstig und kundenfreundlich bearbeitet werden können.

Auch in den für Investoren so wichtigen Bereichen Rechtssicherheit und Rechtsdurchsetzung arbeiten die ASEAN Staaten intensiv an Verbesserungen. Beispielhaft sei hier der Erlass von Datenschutzgesetzen in diversen ASEAN Staaten (z.B. Singapur, Malaysia, Philippinen) in den letzten Jahren genannt. Ein adäquater Datenschutz ist unter anderem wichtig für die Möglichkeit, Daten von EU Ländern wie Deutschland nach Malaysia oder Singapur zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft austauschen zu können. Die EU-Länder und auch andere Staaten gestatten nämlich einen solchen Datenaustausch nur, wenn das Empfängerland einen ausreichenden Datenschutz bietet.

Kartell- und Wettbewerbsrecht in den ASEAN Staaten

Man ist sich einig, dass es für den Abbau von Handelshemmnissen und der Schaffung der AEC mit freiem Waren- Personen- und Kapitalverkehr und fairen Wettbewerb in Bezug auf Preise, Qualität, Herstellungsverfahren wichtig ist, den Schutz geistigen Eigentums sicherzustellen, die Bildung von Monopolen und Kartellen zu verhindern und Schutz vor unlauterem Wettbewerb zu bieten. Dabei ist nicht angedacht, ein länderübergreifendes Gesetz zu schaffen, das dann identisch in allen ASEAN Staaten gelten soll. Dies wäre nicht umsetzbar. Vielmehr arbeitet man daran, die unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen der Länder in den genannten Bereichen zu harmonisieren.

Vor einigen Jahren bestand nur in wenigen der ASEAN Länder ein Wettbewerbs- und Kartellrecht. Preisabsprachen und die Bildung von Monopolen, Einkaufs- oder Verkaufsgemeinschaften waren in vielen der Länder erlaubt. Selbst Singapur als einer der am weitest entwickelten ASEAN Staaten hat erst 2006 ein entsprechendes Gesetz erlassen, Malaysia erst 2010. Es ist sicher auch den Anstrengungen der Schaffung eines gemeinsamen ASEAN Marktes zu verdanken, dass nunmehr in allen ASEAN Ländern mit Ausnahme Kambodschas zumindest Grundzüge eines Kartell- und Wettbewerbsrechts bestehen. Indonesien, Malaysia, Singapur, Thailand und Vietnam haben generelle Gesetze dazu erlassen. In Laos gibt es einen diesbezüglichen Ministerialerlass aus dem Jahr 2004, der allerdings noch nicht implementiert wurde. In Myanmar und den Philippinen beinhaltet die Verfassung Bestimmungen dazu. Brunei hat noch kein generelles Gesetz dazu erlassen, es bestehen jedoch sektorenspezifische Regelungen und ein gewisser Schutz vor wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen basierend auf dem „Contracts Act“. Die Unterschiede der Standards in den verschiedenen Staaten sind noch sehr groß. Sie liegen generell weit unter dem der EU-Staaten. Es wird jedoch erwartet, dass die Standards nach und nach auf internationales Niveau angehoben werden.

Schutz geistigen Eigentums in den ASEAN Staaten

Der ASEAN Blueprint enthält diverse Maßnahmen zur Verbesserung des Schutzes geistigen Eigentums, unter anderem den Beitritt zu internationalen Abkommen, wie dem Madrider Abkommen über die internationale Registrierung von Marken (kurz: Madrider Markenabkommen), sowie die Vereinfachung und Vereinheitlichung der Registrierung von Schutzrechten in ASEAN. Auch in diesem Bereich wird nicht länderübergreifend ein Gesetz geschaffen werden, das dann identisch in allen ASEAN Staaten gelten soll, sondern jedes Land wird individuell den Schutz geistigen Eigentums im Rahmen des Vereinbarten verbessern.

Noch gibt es in dem Bereich große Unterschiede innerhalb der ASEAN Staaten. Singapur bietet den besten Schutz, der auch im internationalen Vergleich exzellent und vorbildlich ist. Laos bietet fast gar keinen Schutz. Mit Ausnahme von Laos besteht in den Staaten aber zumindest eine gemeinsame Schutzbasis, da alle ASEAN Staaten (außer Laos) dem sogenannten „TRIPS“ Abkommen beigetreten sind. Dies ist ein Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte am geistigen Eigentum. Es legt immerhin minimale Anforderungen für nationale Rechtssysteme fest.

Das oben erwähnte Madrider Markenabkommen ist ein Abkommen zwischen einer Vielzahl von Ländern, durch welche nationale Marken eines Verbandsstaates auch in den anderen Verbandsstaaten Schutz genießen können und somit eine international registrierte (IR) Marke geschaffen werden kann. Brunei, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Myanmar und Thailand sind diesem wichtigen Abkommen noch nicht beigetreten, es wird aber allgemein erwartet, dass der Beitritt, wie im ASEAN Blueprint vereinbart, bis Ende Dezember 2015 erfolgen wird.



Birgitta von Dresky
Partnerin

Luther LLP

Singapur

Telefon +65 6408 8008

birgitta.von.dresky@luther-lawfirm.com

Fazit

Ob alle im ASEAN Blueprint genannten Maßnahmen tatsächlich bis Ende 2015 vollumfänglich umgesetzt sind, ist noch offen, erscheint aber auch nicht so bedeutend. Konsens besteht ja bereits dahingehend, dass das Zieldatum Ende 2015 nicht als „hard deadline“, sondern als wichtiger Meilenstein eines langfristigen und komplexen Prozesses zu verstehen ist. Wichtig ist, dass alle ASEAN Staaten bereits große Anstrengungen unternommen haben und weiterhin unternehmen, administrative Vorgänge, gesetzliche Rahmenbedingungen, die Infrastruktur, die Rahmenbedingungen für ausländische Investitionen etc. zu verbessern und Handelsschranken abzubauen. In der wirtschaftsbezogenen Rangliste der Weltbank nehmen bereits zwei der ASEAN Staaten in der Kategorie „Ease of Doing Business“ beste Positionen ein. Singapur steht dort an erster und Malaysia an sechster Stelle. Die verbesserten Rahmenbedingungen und der bereits weitgehend erfolgte Abbau der Zolltarife macht die ASEAN Staaten im internationalen Vergleich zu einem attraktiven Produktionsstandort. Dies gilt vor allem, wenn der Absatzmarkt der Produkte auch innerhalb ASEANs oder in den Ländern liegt, mit denen ASEAN wiederum ein Freihandelsabkommen geschlossen hat.

Dank der Divergenz der ASEAN Staaten dürfte jeder Investor dort einen zu seinen Bedürfnissen passenden Standort finden. Man hat die Wahl zwischen Standorten wie Singapur oder Malaysia, die teurer aber effizienter als andere Staaten sind, Rechtssicherheit, Steuervorteile und mehr bieten und Standorten wie Indonesien, Vietnam oder Myanmar, die deutlich kostengünstiger, aber auch komplizierter sind.

Karibische Träume – Die British Virgin Islands als attraktiver Standort für Schiedsverfahren?

In den letzten 30 Jahren haben sich die British Virgin Islands zu einem der wichtigsten Wirtschafts- und Finanzzentren der Welt entwickelt. Entscheidend für diese Entwicklung war die Zulässigkeit der Errichtung von Briefkastengesellschaften. Diese Briefkastengesellschaften nutzen als satzungsmäßigen Sitz nicht mehr als einen Briefkasten. Die tatsächliche Geschäftsführung findet in einem anderen Land statt. Im Jahr 2012 gab es etwa 800.000 Briefkastengesellschaften auf den British Virgin Islands. Heute, weniger als drei Jahre später, sind es fast eine Million. Diesen stehen in der ehemaligen britischen Kronkolonie nur rund 31.000 Einwohner gegenüber, die ein Gebiet von der Größe der Stadt Ulm bewohnen.

Die stete Zunahme von Briefkastengesellschaften hatte zur Folge, dass die Zahl der gerichtlichen Verfahren in Handelssachen stark anstieg. Dies wiederum führte im Jahr 2009 zur Errichtung des Obersten Handelsgerichtshofs (Commercial Court of the Eastern Caribbean Supreme Court). Die British Virgin Islands gingen aber noch weiter. Am 23. Januar 2014 verabschiedeten sie ein neues Schiedsverfahrensgesetz, den Arbitration Act 2014, der am 1. Oktober 2014 in Kraft trat. Dadurch haben Unternehmen nun auch auf den British Virgin Islands die Möglichkeit, für Handelsstreitigkeiten ein Schiedsgericht anzurufen. Ein Schiedsgericht entscheidet meist schneller und effizienter als ein staatliches Gericht.

Der bislang geltende Arbitration Act 1976 war eine Synthese englischer Gesetze aus den Jahren 1950 und 1975. Er war ver-

altet und trug den Anforderungen an ein adäquates Instrument für die Bewältigung moderner Handelsstreitigkeiten nicht Rechnung. Dies insbesondere deshalb, weil die Voraussetzungen für die Anwendung des New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche (New Yorker Übereinkommen) nicht erfüllt waren. Durch die Gesetzesreform wollen die British Virgin Islands zu einem anerkannten Standort, wenn nicht sogar zu einem Zentrum für die Durchführung von Schiedsverfahren werden, vergleichbar mit London, Paris und New York.

Diesem hehren Ziel ist man durch die nahezu vollständige Integration des UNCITRAL Model Law (Model Law) im Arbitration Act 2014 jedenfalls näher gekommen.

Umsetzung des Model Law

Das Model Law ist ein Modellgesetz der Vereinten Nationen für Handelsschiedsverfahren und bildet bis auf wenige Ausnahmen die Grundlage des Arbitration Act 2014. Das Model Law enthält die wichtigsten und allgemein anerkannten Grundsätze zur Durchführung von Schiedsverfahren. Bisher haben 97 Staaten ein Gesetz auf der Grundlage dieses Modellgesetzes erlassen. Auch Deutschland hat im Zehnten Buch der ZPO das Model Law mit einigen Änderungen übernommen. Damit erfüllt der Arbitration Act 2014 international anerkannte Standards zur Durchführung von Schiedsverfahren. Die British Virgin Islands bieten mit dem Arbitration Act 2014 also ein modernes Instrument für die Beilegung internationaler Handelsstreitigkeiten.

Ausweitung des New Yorker Übereinkommens

Nach der erfolgreichen Modernisierung des Arbitration Act konnte die Anwendbarkeit des New Yorker Übereinkommens am 25. Mai 2014 auf die British Virgin Islands ausgeweitet werden. Durch die Unterzeichnung des New Yorker Übereinkommens verpflichtet sich ein Staat, Schiedssprüche aus den anderen Mitgliedsstaaten anzuerkennen und zu vollstrecken. Da Schiedsgerichtsverfahren zur Beilegung von Streitigkeiten im internationalen Handelsverkehr heutzutage nicht mehr wegzudenken sind, haben alle bedeutenden Handelsnationen das New Yorker Übereinkommen unterzeichnet. Insgesamt liegt die Mitgliederzahl derzeit bei 150 Staaten.

Der bislang geltende Arbitration Act 1976 enthielt eine Regelung, nach welcher Schiedssprüche, die aus einem Mitgliedsstaat des New Yorker Übereinkommens stammen, auf den British Virgin Islands anerkannt und vollstreckt werden mussten. Es fehlte jedoch an einer rechtlichen Grundlage, um einen

Schiedsspruch, der auf den British Virgin Islands erlassen wurde, im Ausland anerkennen und vollstrecken zu lassen.

Vor Inkrafttreten des Arbitration Act 2014 beantragten die British Virgin Islands beim Vereinigten Königreich, das New Yorker Übereinkommen auf das Gebiet der British Virgin Islands zu erweitern. Der Grund: Die British Virgin Islands sind britisches Überseegebiet. Völkerrechtliche Verträge können deshalb nur vom Vereinigten Königreich unterzeichnet und auf die British Virgin Islands erweitert werden. Dem Antrag auf Erweiterung gibt das Vereinigte Königreich nur statt, wenn das betreffende Überseegebiet garantieren kann, dass der völkerrechtliche Vertrag erfüllt wird. Die Erfüllung des New Yorker Übereinkommens konnte unter dem Arbitration Act 1976 nicht garantiert werden. Ein Erweiterungsantrag seitens der British Virgin Islands wäre in der Vergangenheit also erfolglos geblieben. Auf Grundlage des Arbitration Act 2014 hatte der Antrag jetzt Erfolg. Nun können auch auf dem Gebiet der British Virgin Islands erlassene Schiedssprüche in 149 Ländern vollstreckt werden.

Schiedsgerichtsinstitutionen

Im Rahmen der Umsetzung des Arbitration Act 2014 haben die British Virgin Islands eine eigene Institution geschaffen, das International Arbitration Centre. Dies ist für die Durchführung von Schiedsverfahren und Mediationen zuständig. Darüber hinaus ist das International Arbitration Centre berechtigt, eine Verfahrensordnung, eine Geschäftsordnung und Richtlinien zu erlassen. Zudem wird es ein Register der zugelassenen Schiedsrichter führen.

Neues Zentrum der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit?

Dass die British Virgin Islands in naher Zukunft als anerkanntes Zentrum der Schiedsgerichtsbarkeit gelten könnten, darf allerdings bezweifelt werden.

Die heutigen Zentren der internationalen Schiedsgerichtsbarkeit sind in erster Linie London, New York und Paris. Diese Orte können gesicherte Rahmenbedingungen für die Durchführung von Schiedsgerichtsverfahren vorweisen. Sie befinden sich in Staaten, deren Gesetze die Durchführung moderner Schiedsgerichtsverfahren ermöglichen und die die wichtigsten internationalen Übereinkommen, z.B. das New Yorker Übereinkommen, unterzeichnet haben. Darüber hinaus haben die betreffenden Länder eine für die Durchführung von Schiedsverfahren günstige Infrastruktur einschließlich erfahrener Anwälte und Schiedsrichter. Es ist zu erwarten, dass auch die British

Virgin Islands in naher Zukunft diese Voraussetzungen erfüllen. Insbesondere lässt die enge Verbundenheit zum Vereinigten Königreich erwarten, dass gut qualifizierte englische Anwälte vor Ort zur Verfügung stehen.

Dennoch ist es nur schwer vorstellbar, dass die British Virgin Islands ähnliche Bedeutung wie die Metropolen London, New York und Paris erlangen. Eine derartige Entwicklung könnte letztlich nur durch die Schaffung einer äußerst attraktiven und verlässlichen Schiedsinstitution in Gang gesetzt werden. Anders als staatliche Gerichte müssen Schiedsgerichte um Verfahren werben und attraktiv für mögliche Schiedsparteien sein. Eine attraktive Schiedsinstitution zu schaffen ist allerdings ein langwieriger Prozess. Der Internationale Schiedsgerichtshof (ISGH) der Internationalen Handelskammer in Paris (ICC) wurde bereits 1923 errichtet und hat seitdem bereits mehrfach seine Schiedsgerichtsordnung reformiert. Mehr als 90 Jahre Erfahrung und Entwicklung sind nicht leicht aufzuholen.

Insgesamt ist davon auszugehen, dass es den British Virgin Islands nicht gelingen wird, eine international bedeutsame Schiedsinstitution zu schaffen. Bereits die Gründung des Commercial Court im Jahr 2009 wurde als Meilenstein des Rechtssystems bezeichnet. Die Möglichkeit, im Ausland befindliche Zeugen zu vernehmen, wurde überschwänglich gelobt. Dies ist allerdings seit langem internationaler Standard. Dasselbe gilt für die Regelungen des Arbitration Act 2014.

Fazit

Mit dem Arbitration Act 2014 holen die British Virgin Islands auf. Das Gesetz bietet ein adäquates Instrument für die Beilegung internationaler Handelsstreitigkeiten. Da das International Arbitration Centre seine Arbeit erst im Laufe dieses Jahres aufnehmen wird, sollte man allerdings die Entwicklung der Schiedsgerichtsbarkeit auf den British Virgin Islands im Auge behalten.



Dr. Christoph von Burgsdorff, LL.M. (Essex)
Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Hamburg

Telefon +49 40 18067 12179

christoph.von.burgsdorff@luther-lawfirm.com

AUSTRALIEN

Franchising in Australien: rechtliche Grundlagen, Gestaltungsoptionen und der neue Franchising Code of Conduct

Der australische Franchise Sektor ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Auch internationale Franchise Unternehmen interessieren sich zunehmend für den australischen Markt. Dabei sind nicht nur die herkömmlichen „Food Chains“ in Australien erfolgreich, sondern zunehmend auch Retail Geschäfte aus ganz unterschiedlichen Bereichen sowie Dienstleistungsunternehmen z.B. im Fitness, Beauty and Health Care Bereich.

Beim Eintritt in den australischen Markt ist jedoch zu beachten, dass Franchise Verträge in Australien streng reguliert sind. Anfang dieses Jahres sind wesentliche Änderungen des Franchising Code of Conduct in Kraft getreten. Der Franchising Code of Conduct dient vor allem dem Schutz der Franchisenehmer und erlegt dem Franchisegeber umfangreiche Pflichten auf.

Überblick über die rechtlichen Grundlagen

Das australische Franchise Recht ist im Franchising Code of Conduct (Code) geregelt, welcher wiederum auf dem Competition and Consumer Act 2011 (Cth) basiert. Der neue Code ist zwingend auf alle Franchise Verträge, die mit in Australien ansässigen Franchisenehmern geschlossen werden, anwendbar und zwar unabhängig davon, ob der Franchisegeber eine ausländische Gesellschaft ist und welchem Recht der Franchise Vertrag unterliegt. Die Einhaltung des Codes wird von der Australian Competition & Consumer Commission (ACCC) überwacht. Bei Verstößen gegen den Code kann die ACCC empfindliche Bußgelder entweder selbst erheben oder bei Gericht

beantragen. Entscheidend für die Anwendbarkeit des Code ist es, ob das zugrunde liegende Vertragsverhältnis als „Franchise Agreement“ i.S.d. section 5 des Code zu qualifizieren ist. Sobald die folgenden Kriterien erfüllt sind, liegt ein Franchise Agreement vor und der Code ist anwendbar:

- der Franchisegeber räumt dem Franchisenehmer das Recht ein, bestimmte Waren oder Dienstleistungen in Australien nach einem System oder einem Marketingplan (system or marketing plan) zu vertreiben, welches vom Franchisegeber vorgegeben und / oder kontrolliert wird;
- der Vertrieb der Waren oder Dienstleistungen durch den Franchisenehmer ist eng mit einer Marke verbunden, die vom Franchisegeber an den Franchisenehmer lizenziert wird; und
- der Franchisenehmer ist verpflichtet, dem Franchisegeber eine oder mehrere der folgenden Zuzahlungen zu leisten:
 - eine anfängliche Investitionszahlung, welche zu Beginn des Vertrages fällig wird;
 - Kaufpreis für Waren oder Vergütung von Dienstleistungen, welche der Franchisenehmer vom Franchisegeber bezieht;
 - eine laufende, umsatzabhängige Gebühr für die Nutzung der Marke und/oder des Systems oder des Marketingplans; oder
 - eine Gebühr für die Schulung des Franchisenehmers bzw. von dessen Personal.

Gestaltungsoptionen

Im Wesentlichen stehen einem ausländischen Franchisegeber, welcher seine Produkte oder Dienstleistungen durch einen unabhängigen Vertragspartner in Australien vertreiben möchte, die folgenden Möglichkeiten zur Verfügung:

- Distribution Agreement: auf einen solchen „normalen“ Vertriebsvertrag, ist der Code nicht anwendbar. Im Distribution Agreement wird dem australischen Distributor zwar regelmäßig auch eine Lizenz zur Nutzung der Marke des Markeninhabers eingeräumt, das wesentliche Unterscheidungskriterium besteht jedoch darin, dass der Distributor beim Vertrieb der Waren oder Dienstleistungen nicht auf ein System oder einen vorgegebenen Marketingplan des Markeninhabers zurückgreift.

- **Master Franchise Agreement:** der ausländische Franchisegeber bestellt nur einen Franchisenehmer in Australien, welcher dann wiederum als sog. Master Franchisenehmer berechtigt ist, Sub-Franchisenehmer zu bestellen. Dieses Modell hat den Vorteil, dass der ausländische Franchisegeber nur gegenüber dem Master Franchisenehmer zur Einhaltung der Vorschriften des Codes verantwortlich ist. Die Pflichten gegenüber einem Master Franchisenehmer sind geringer und leichter zu erfüllen, als gegenüber einer Vielzahl von Franchisenehmer. Der Master Franchisenehmer ist dann zur Einhaltung des Codes gegenüber den australischen Sub-Franchisenehmer verantwortlich. Der ausländische Franchisegeber kann somit die regulatorischen Risiken weitgehend auf den Master Franchisenehmer verlagern.
- **Direct Franchise Agreements:** der ausländische Franchisegeber schließt unmittelbar einzelne Franchise Agreements mit einer Vielzahl von Franchisenehmer in Australien ab. Dieses Modell ist für den ausländischen Franchisegeber mit strengen regulatorischen Anforderungen verbunden. Daher wird der ausländische Franchisegeber in diesen Fällen meist über eine in Australien gegründete Tochtergesellschaft tätig, um eine gewisse „Haftungsabschottung“ (also Vermeidung eines Haftungsdurchgriffs auf die ausländischen Konzerngesellschaften) zu erreichen.

Ein Distribution Agreement ist aus rechtlicher Sicht zu bevorzugen, da dieses nicht gesondert reguliert ist und weitgehend Vertragsfreiheit herrscht. Ob ein solches abgeschlossen werden kann, hängt jedoch von den tatsächlichen Strukturen des gewünschten Modells sowie den vertraglichen Regelungen ab. Entscheidend ist hier die Frage, ob dem Vertrieb der Waren oder Dienstleistungen ein bestimmtes System oder ein vom Franchisegeber entwickelter Marketingplan zugrunde liegt, für dessen Nutzung seitens des Franchisenehmers eine (meist umsatzabhängige) Gebühr zu zahlen ist. Sobald dies zu bejahen ist, liegt ein Franchise Agreement vor und der Code ist zwingend anwendbar.

Wesentliche Pflichten des Franchisegebers nach dem Code

Zum 1. Januar 2015 ist der bis dahin geltende Code durch einen umfassend reformierten neuen Code ersetzt worden. Der neue Code ist zwingend auf alle Sachverhalte anwendbar, die nach dem 1. Januar 2015 eintreten und sich auf Verträge beziehen, die nach dem 1. Oktober 1998 abgeschlossen oder erneuert wurden. Nachstehend werden kurz die wesentlichen Inhalte des Codes zusammengefasst. Hierbei werden auch solche Regelungen dargestellt, die bereits vor dem Inkrafttreten des neu-

en Codes galten, um einen Überblick über die regulatorischen Anforderungen zu geben. Die wesentlichen Änderungen, die zum 1. Januar 2015 in Kraft getreten sind, sind unter Ziffer 4 gesondert dargestellt.

Informationspflichten

Vor Eintritt in das Franchise Agreement muss der Franchisegeber dem Franchisenehmer ein sog. Disclosure Dokument übergeben. Dies soll es dem Franchisenehmer ermöglichen, eine informierte Entscheidung zu treffen. Das Disclosure Dokument muss bestimmte Informationen über den Franchisegeber sowie das Franchise Agreement offenlegen. Die inhaltlichen Anforderungen an das Disclosure Dokument sind detailliert in Annex 1 des Codes aufgeführt. Zudem kann auf der Website des ACCC ein sog. „Model Disclosure Document“ heruntergeladen werden, welches als Vorlage für die Erstellung des Disclosure Dokuments verwendet werden kann.

Unter anderem sind folgende Angaben zu machen:

- Namen und Qualifikationen der Geschäftsführer des Franchisegebers;
- Marken und andere gewerbliche Schutzrechte, die vom Franchisegeber und den Franchisenehmer lizenziert werden;
- detaillierte Offenlegung aller Kosten und Gebühren, die vom Franchisenehmer zu tragen sind;
- Einzelheiten über andere in Australien bestehende oder beendete Franchise Agreements, einschließlich der Kontaktdaten der anderen Franchisenehmer;
- Zusammenfassung der Regelungen des Franchise Vertrages, die sich auf die Beendigung des Vertrages beziehen, einschließlich etwaiger Verlängerungsoptionen;
- (geprüfte) Jahresabschlüsse des Franchisegebers für die letzten beiden Geschäftsjahre;
- eine Erklärung der Geschäftsführer des Franchisegebers, dass keine Bedenken hinsichtlich der Solvenz des Franchisegebers bestehen; sowie
- Offenlegung sämtlicher Rechtsstreitigkeiten des Franchisegebers, insbesondere im Hinblick auf andere Franchise Agreements.

Das Disclosure Dokument muss dem Franchisenehmer 14 Tage vor Vertragsunterzeichnung übergeben werden. Der Franchisenehmer muss den Erhalt des Disclosure Dokument schriftlich bestätigen. Weiterhin ist eine Bestätigung des Franchisenehmers dahingehend abzugeben, dass er unabhängige Rechtsberatung eingeholt hat bzw. bewusst auf eine solche Beratung verzichtet hat. Das Franchise Agreement darf erst dann abgeschlossen werden, wenn der Franchisenehmer die oben genannten Bestätigungen abgegeben hat. Während der Laufzeit des Vertrages muss das Disclosure Dokument regelmäßig auf den neusten Stand gebracht werden, es sei denn, es gibt nur einen (Master) Franchisenehmer in Australien. In diesem Fall ist ein Update lediglich auf Verlangen des Franchisenehmers erforderlich.

„Cooling off“ Period

Nach Vertragsabschluss gilt eine 7tägige „Cooling off“ Period. Während dieser Frist kann der Franchisenehmer vom Vertrag ohne Angabe eines Grundes zurücktreten. Im Falle eines solchen Rücktritts muss der Franchisegeber bereits erhaltene Zahlungen an den Franchisenehmer zurückerstatten, es sei denn, im Vertrag ist ausdrücklich vereinbart, dass ein bestimmter Betrag vom Franchisegeber einbehalten werden kann.

Inhaltliche Anforderungen an das Franchise Agreement

Der Code stellt bestimmte inhaltliche Anforderungen an das Franchise Agreement. Zum Beispiel dürfen die Parteien des Franchise Agreement keinen Gerichtsstand außerhalb Australiens vereinbaren. Der Code sieht darüber hinaus einen bestimmten Streitbeilegungsmechanismus vor, der nicht vertraglich ausgeschlossen werden darf. Weiterhin schreibt der Code ein bestimmtes Verfahren vor, welches eingehalten werden muss, wenn der Franchisenehmer das Franchise Geschäft an einen Dritten veräußern will. Die meisten Franchise Verträge räumen dem Franchisegeber in diesem Fall ein Vorkaufsrecht ein. Der Code regelt zudem die Einhaltung bestimmter Fristen, die vertraglich nicht abbedungen werden können. Im Falle einer Kündigung aus wichtigem Grund ist dem Franchisenehmer eine Nachbesserungsfrist von bis zu 30 Tagen einzuräumen. Erst nach fruchtlosem Ablauf dieser Nachbesserungsfrist ist der Franchisegeber berechtigt, den Vertrag zu kündigen.

Wesentliche Änderungen des Codes

Durch den neuen Code wurden die folgenden wesentlichen Änderungen eingeführt:

„Good faith“ Verpflichtung: danach müssen die Parteien eines Franchise Agreement bei der Ausübung ihrer vertraglichen Rechte und Pflichten in „good faith“ handeln. Das common law Prinzip „good faith“ ist mit dem deutschen Grundsatz von „Treu und Glauben“ vergleichbar. Insbesondere dürfen die Parteien nicht willkürlich handeln, sondern müssen die Interesse der jeweils anderen Partei – soweit zumutbar – berücksichtigen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass die Partei nicht ihre eigenen wirtschaftlichen Interessen verfolgen darf. Es wird sich zeigen, ob und wie die Einhaltung dieser „good faith“ Verpflichtung gerichtlich durchsetzbar ist. ACCC hat insoweit mitgeteilt, dass eine Verletzung dieser Verpflichtung vermieden wird, wenn die Parteien:

- stets aufrichtig handeln;
- Entscheidungen nicht verzögern;
- die Interessen der anderen Partei berücksichtigen;
- etwaige geplante Änderungen mit der anderen Partei frühzeitig besprechen; und
- pro-aktiv etwaige Streitigkeiten schlichten.

Erweiterte Informationspflicht: zusätzlich zum Disclosure Dokument ist dem Franchisenehmer vor Vertragsabschluss nun auch ein „Information statement for prospective Franchisenehmer“ zu übergeben, dessen Inhalt Annex 2 des Codes entnommen werden kann. Dieses Information Statement weist in einfacher Sprache ausdrücklich auf die Risiken hin, die sich für einen Franchisenehmer aus dem Franchise Vertrag ergeben können. Zudem teilt das Information Statement dem Franchisenehmer die Kontaktdaten des ACCC mit, an welches sich der Franchisenehmer bei Fragen wenden kann.

Marketing Fund: Einige Franchise Modelle sehen vor, dass die Franchisenehmer laufende Zahlungen in einen sog. „Marketing Fund“ leisten müssen. Die Anforderungen an einen solchen Marketing Fund wurden nun verschärft. Insbesondere muss der Franchisegeber für den Marketing Fund ein gesondertes Bankkonto führen und den Franchisenehmer über die Verwendung der eingezahlten Beträge Rechenschaft leisten. Soweit der Franchisegeber selbst unmittelbar Franchise Geschäfte in Australien betreibt, muss er ebenfalls Zahlungen in den Marketing Fund leisten, und zwar in gleicher Höhe wie die Franchisenehmer. Grundsätzlich muss der Marketing Fund jährlich durch einen Wirtschaftsprüfer geprüft werden, es sei denn, dass mindestens 75% der Franchisenehmer auf eine solche Prüfung verzichten.

Verbot erheblicher Kapitalinvestitionen: Der Franchisegeber darf den Franchisenehmer nicht dazu verpflichten, erhebliche Kapitalinvestitionen zu erbringen, es sei denn, dass eine oder mehrere der folgenden Voraussetzungen vorliegen:

- im Disclosure Dokument wurde ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Kapitalinvestition zu erbringen ist, bevor der Franchise Vertrag abgeschlossen wird;
- die Mehrzahl der Franchisenehmer ist ebenfalls verpflichtet, diese Kapitalinvestitionen zu erbringen; oder
- die Kapitalinvestitionen sind erforderlich, damit der Franchisegeber seinen gesetzlichen Verpflichtungen nachkommen kann.

Durchsetzbarkeit von Wettbewerbsverboten: Die meisten Franchise Verträge enthalten ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot, nach welchem der Franchisenehmer für einen gewissen Zeitraum nicht in einem ähnlichen Geschäftsfeld tätig werden darf. Der Code sieht nun vor, dass ein Franchisenehmer, welcher eine Verlängerung des Vertrages beantragt hat, diese aber vom Franchisegeber abgelehnt wurde, sich nur dann an das Wettbewerbsverbot halten muss, wenn der Franchisegeber ihm einen Ausgleich für „loss of goodwill“ zahlt. Der Franchisegeber muss sich in diesem Fall also entscheiden: entweder er zahlt eine angemessene Abfindung, oder der Franchisenehmer ist nicht an das Wettbewerbsverbot gebunden. Die Schwierigkeit wird wohl in Zukunft darin bestehen, den Betrag eines angemessenen Ausgleichs zu ermitteln.

Bußgeldvorschriften: Unter dem neuen Code ist ACCC berechtigt, sog. Infringement Notices für geringfügige Verstöße gegen den Code zu erheben. Diese können sich für Gesellschaften auf bis zu AUD 8.500 belaufen. Weiterhin kann ACCC bei schwerwiegenden Verstößen beim Federal Court den Erlass von sog. Civil Penalties beantragen. Diese können sich auf bis zu AUD 51.000 belaufen, müssen allerdings auf Antrag von ACCC vom Gericht verhängt werden.

Fazit

Ausländische Franchisegeber, die in Australien bereits über ein Franchise Model tätig sind, sollten bestehende Verträge und Disclosure Dokuments daraufhin prüfen, ob diese noch mit dem neuen Code im Einklang stehen oder an die geänderten Regelungen angepasst werden müssen. Ausländische Franchisegebers, die den Eintritt in den australischen Markt planen, sollten sich frühzeitig mit dem Code vertraut machen und die für ihre Zwecke am besten geeignete Gestaltungsoption wäh-

len. Dies sollte geschehen, bevor in Vertragsverhandlungen mit einem potentiellen Franchisenehmer eingetreten wird. Zudem sollten internen Prozesse überarbeitet bzw. implementiert werden, um die Compliance mit dem Franchise Code sicherzustellen. Es ist davon auszugehen, dass ACCC von der neu gewonnenen Befugnis, Bußgelder zu verhängen bzw. vor Gericht zu beantragen, künftig Gebrauch machen wird.



Dr. Angelika Yates

Addisons

Sydney

Telefon: +61 2 8915 1067

angelika.yates@addisonslawyers.com.au

CHINA

Weitere Lockerung des Markteintritts für ausländische Investoren – Der neue Lenkungskatalog und die fortbestehenden Hürden

Der chinesische Lenkungskatalog für Ausländische Investitionen („Guidance Catalogue for Foreign Investment“; nachfolgend: „Lenkungskatalog“) ist zum 10. April 2015 zum sechsten Mal novelliert worden. Fast zeitgleich ist auch die Negativliste (Negative list on foreign investment in China's free trade zones, nachfolgend: „Negativliste 2015“) erlassen worden, die für die seit 2013 errichtete Freihandelszone in Shanghai und die drei neu eingeführten Freihandelszonen in Tianjin, Fujian und Guangdong gilt. Zusammen mit weiteren Gesetzesnovellierungen des letzten Jahres, die verschiedene Rechtsthemen von Unternehmensgründung über Steuern bis hin zur Devisenkontrolle betreffen, sollen Investitionen durch Ausländer wie Inländer mit weit weniger Aufwendungen ermöglicht werden. Allerdings fallen nicht alle Hürden weg.

Neuer Lenkungskatalog

Der Lenkungskatalog dient als Grundlage für die Beurteilung der Zulässigkeit des Markteintritts ausländischer Investoren in der Volksrepublik China, insbesondere in den Dienstleistungsbereichen. Der neue Lenkungskatalog wurde diesmal wesentlich umfangreicher angepasst als jemals zuvor. Bei der Überarbeitung des Lenkungskatalogs wurde besonders berücksichtigt, dass die Beschränkungen transparenter gestaltet und eine weitere Optimierung der Wirtschaftsstruktur erreicht werden sollen. Die Gesamtanzahl der Industriesektoren, die als „beschränkt“ eingestuft sind, ist im Vergleich zu der alten Fassung von 2011 von 79 auf 38 gesenkt worden. Ferner ist nun, anstatt für 44 Sektoren, nur noch für 35 der Joint-Venture-Zwang vorgegeben.

Bemerkenswert ist insbesondere, dass die allgemeinen Fertigungssektoren somit beinahe komplett geöffnet worden sind. Die Erbringung von Dienstleistungen durch ausländische Investoren in den Bereichen Vertrieb, Personen- und Güterbeförderung und Finanzen wird weiter erleichtert. In vielen dieser Zweige wird der Joint-Venture-Zwang aufgehoben. Manche Sektoren wurden aus der Kategorie „beschränkt“ gestrichen und sind nun in der Kategorie „erlaubt“. E-Commerce wird z.B. komplett liberalisiert. Auch die Investition im Bereich Immobilienentwicklung ist grundsätzlich nicht mehr beschränkt. Für den PKW-Bau bleiben die bisherigen Beschränkungen jedoch weiterhin bestehen. So ist neben dem Joint-Venture-Zwang (mit mindestens 50%- Beteiligung eines chinesischen Partners) auch die Anzahl der Joint-Ventures mit Beteiligung desselben Ausländers auf maximal zwei begrenzt. In der Ausbildung, Buchführung/ Wirtschaftsprüfung, Rechtsberatung, etc. sind zudem teilweise neue Beschränkungsmaßnahmen hinzugekommen.

Zu beachten ist, dass der Katalog der bevorzugten Industrien für ausländische Investitionen in den Zentral- und Westregionen (nachfolgend: „Katalog Zentral- und Westregionen“), der zur Förderung ausländischer Investitionen in die chinesischen Zentral- und Westregionen erlassen wurde, parallel zum Lenkungskatalog in seiner aktuellen Fassung von 2013 weiterhin gültig ist. Somit ist es möglich, dass ein bestimmter Sektor zwar nach dem Lenkungskatalog als „erlaubt“, bei einer Tätigkeit in der Zentral- oder Westregion Chinas darüber hinaus als „gefördert“ eingestuft ist. Wesentliche Vorzugsbehandlungen für ein Investitionsvorhaben der Kategorie „gefördert“, insbesondere in Form einer rechtmäßig gewährten Steuerbegünstigung, sind heute aber nur noch in geringem Umfang zu erwarten.

„Negativliste“ 2015

China hat im September 2013 eine Freihandelszone in Shanghai errichtet (zur Freihandelszone in Shanghai siehe den Beitrag in unserem Foreign Law Newsletter 04/2013, S. 19). Als eine „echte“ Freihandelszone im Sinne der Liberalisierung der Dienstleistungssektoren unterscheidet sich diese von zollfreien Zonen („bonded zone“), welche in der Vergangenheit auch oft mit dem Begriff „Freihandelszone“ übersetzt wurden.

Mit der Errichtung der Freihandelszone in Shanghai war zum ersten Mal die „Negativliste“ eingeführt worden, die in der Freihandelszone den Lenkungskatalog ersetzt. Die Negativliste enthält eine Reihe von Tätigkeiten, die für Ausländer verboten oder nur mit Auflage zulässig sind. Die Negativliste soll nur verbotene und beschränkte Tätigkeiten enthalten. Es gilt also der Grundsatz: Was nicht in der Negativliste enthalten ist, ist erlaubt. Die Negativliste wirkt zudem hinsichtlich nicht enthaltener Tätigkeiten privilegierend, denn Unternehmen, die ihren Sitz in der Freihandelszone haben und die nicht nach der Negativliste verbotene bzw. beschränkte Tätigkeiten ausüben, können diese Tätigkeiten auch außerhalb der Freihandelszone betreiben, auch wenn diese eigentlich nach dem Lenkungskatalog beschränkt oder verboten wären.

Nach der Einführung der drei weiteren Freihandelszonen in der Stadt Tianjin sowie in den Provinzen Fujian und Guangdong hat der Staatsrat nun am 8. Mai 2015 eine einheitliche Negativliste erlassen, die für alle vier Freihandelszonen gilt (Special Administrative Measures (Negative List) on Foreign Investment Access to the Pilot Free Trade Zones, nachfolgend: „Negativliste 2015“). Die Negativliste 2015 sieht eine noch weiter gekürzte Liste der Tätigkeiten vor. Bei der Negativliste 2015 handelt es sich jedoch nicht lediglich um eine einfache Kürzung des neuen Lenkungskatalogs, sondern um eine nahezu umfassende Zusammenstellung der geltenden chinesischen Beschränkungsvorschriften zu einzelnen Industriesektoren und der Beschränkungen aus internationalen Abkommen. Im Vergleich zum Lenkungskatalog, der noch auf mögliche weitere Verbote und Beschränkungen in den chinesischen Gesetzen und internationalen Abkommen verweist, enthält die Negativliste also fast alle Beschränkungen, die Ausländer bei der Ausübung der Geschäftstätigkeiten zu berücksichtigen haben.

Die Beschränkungen der Negativliste 2015 beziehen sich nicht nur auf die Beteiligungsverhältnisse, sondern auch auf andere Aspekte, wie etwa die Beschränkung der zulässigen Rechtsformen bei der Gründung/Umwandlung von Unternehmen, Lizenzanfordernisse für bestimmte Tätigkeiten oder darauf, dass der Chairman des Board of Directors oder der Legal Representative im Unternehmen von einem chinesischen Staatsangehörigen

besetzt werden muss. Diese Vorgaben gelten ohnehin ebenfalls für die Tätigkeiten außerhalb der Freihandelszonen.

Fortbestehende Hindernisse für ausländische Investoren

Für ausländische Investoren, die den Markteintritt in China planen, dient der Lenkungskatalog als erste Orientierung, um zu prüfen, ob bzw. inwieweit das Investitionsvorhaben erlaubt ist. Der Lenkungskatalog gilt jedoch nur da, wo keine Sonderregelungen Vorrang haben, wie etwa in den Zentral- und Westregionen sowie den Freihandelszonen. Für die Unternehmensgründung oder -übernahme in einer der Freihandelszonen, ist, wie oben bereits dargestellt, die Negativliste 2015 maßgebend. Es bleiben allerdings noch weitere Beschränkungen und „versteckte“ Hürden, die ausländische Investoren beachten müssen und die nachfolgend kurz erörtert werden.

Ermessensspielraum der Genehmigungsbehörden

Im Rahmen der Novellierung des Gesellschaftsgesetzes zum 1. März 2014 sind zwar die allgemeinen Anforderungen an ein Mindeststammkapital und auch die Regelung betreffend einer zwingend einzuhaltenden Frist zur Kapitalaufbringung abgeschafft worden, die zuständigen chinesischen Behörden haben jedoch nach wie vor bei der Erteilung der Genehmigung für die Neugründung eines Foreign Invested Enterprise („FIE“) oder einer Transaktion (wie die Übernahme eines bestehenden FIE oder eines bestehenden rein inländisch investierten Unternehmens) einen Ermessensspielraum (zur Novellierung des Gesellschaftsgesetzes siehe den Beitrag in unserem Foreign Law Newsletter 02/2014, S. 18 ff.). Die Genehmigungsbehörde prüft, ob z. B. die im Machbarkeitsbericht angegebenen Finanzziele für die künftigen drei bis fünf Jahre mit dem Stammkapital und hinsichtlich der Kapitalaufbringungsfrist realisiert werden können. Für die oben genannten Freihandelszonen sind hinsichtlich der Gründung und Änderung von FIEs eine Reihe von Genehmigungserfordernissen vorübergehend außer Kraft gesetzt worden, sofern die Tätigkeiten des FIE nicht in der Negativliste enthalten sind. An deren Stelle tritt nun nur noch eine Registrierung.

Begrenzte Wahl an Rechtsformen und „Local Content Requirement“

Die „versteckten“ Beschränkungen ergeben sich aus etlichen weiteren Vorgaben z.B. hinsichtlich der Wahl der Rechtsform und aus dem „Local Content Requirement“. Die Gründung eines Unternehmens in Form der Personengesellschaft mit aus-

ländischen Partnern ist seit Langem möglich. Dies ist den ausländischen Investoren jedoch ausdrücklich in den Fällen verboten, für die nach dem Lenkungskatalog ein Joint-Venture-Zwang gilt. Auch ist es Ausländern untersagt, als selbständiger Händler tätig zu werden, Einzelunternehmen (individual proprietorship enterprises) zu gründen, und Mitglied einer landwirtschaftlichen Sozietät zu werden. Eine Beteiligungsstruktur durch Zwischenschaltung einer Personengesellschaft, wie es in vielen Ländern üblich ist, kann in China nur schwer umgesetzt werden, da eine Personengesellschaft mit ausländischen Partnern als ausländisches Unternehmen (d.h. nicht als FIE) behandelt wird, und es bezüglich dessen Gründung, Beteiligungs- sowie Finanzierungsmöglichkeit aufgrund der unklaren Rechtslage kaum Erfahrungen gibt. In der Praxis wird eine Personengesellschaft deshalb nur sehr selten von ausländischen Investoren gewählt. Zwingende „Local Content“-Anforderungen bestehen immer noch, z.B. im Bereich der Herstellung von Schienenverkehrsanlagen. Für diese ist vorgegeben, dass der „Local Content“ mindestens 70% der Gesamtproduktion betragen muss („Negativliste 2015“, Ziffer 23).

De facto Beschränkungen wegen unklarer Rechtslage

Im Rahmen der oben erwähnten Novellierung des Gesellschaftsgesetzes hat der Gesetzgeber die Anforderungen an ein Mindeststammkapital für die meisten Industriesektoren abgeschafft. Abweichende Bestimmungen dürfen nur Gesetze, Verordnungen oder Sonderregelungen des Staatsrats vorsehen. Unklar ist jedoch, ob die Vorgaben in sonstigen niederrangigen Rechtsnormen weiterhin (faktisch) gelten, da ihre Rechtswirkung nicht ausdrücklich aufgehoben wurde. Für die Gründung einer Beteiligungsgesellschaft („Holding“) mit ausländischer Kapitalbeteiligung ist z.B. in einer Bestimmung des Handelsministeriums vorgesehen, dass das Stammkapital mindestens USD 30 Millionen betragen muss. Ein weiteres Beispiel betrifft die Unternehmensübernahme: der ausländische Erwerber muss innerhalb von drei Monaten den Kaufpreis vollständig bezahlen. Aufgrund der unklaren Rechtslage orientieren sich die Genehmigungsbehörden in der Praxis eher an den bisherigen Handhabungen und behalten die bereits statuierten Anforderungen auch für zukünftige Fälle derzeit häufig noch bei.

Gezielte Untersuchungen und Sanktionen gegen FIEs?

China hat als WTO-Mitgliedstaat das Grundprinzip der Gleichbehandlung für ausländische Investoren anerkannt. Es gibt jedoch etliche Beschwerden von internationalen Konzernen, dass die chinesischen Aufsichtsbehörden (Kartellbehörden, Polizei, etc.) beim Verdacht des unlauteren Wettbewerbes oder bei Korruptionsfällen gelegentlich eine „selektive Untersuchung“ gegen FIE vornehmen. Obwohl dies

nicht auf zuverlässige Weise bestätigt werden kann, hat der Bedarf an Compliance, insbesondere bei FIEs im Vergleich zu den chinesischen Mitbewerbern, erheblich zugenommen.

Fazit

Mit dem neuen Lenkungskatalog hat China den Markt für ausländische Investoren weiter geöffnet. Das Pilotprojekt mit der Negativliste in den Freihandelszonen zeigt ein weiteres Reformvorhaben. Auch die geplante grundlegende Modifikation des Rechtsrahmens für ausländische Investitionen, wonach die verschiedenen Vorschriften in einem „Auslandsinvestitionsgesetz“ kodifiziert werden sollen, bringen viele Neuerungen mit sich (dazu siehe den nachfolgenden Beitrag). Es bestehen jedoch nach wie vor Beschränkungen und Hindernisse für ausländische Investoren. Dies ist vor allem auf die teilweise unüberschaubare und unklare Rechtslage, die sich aus den andauernden Reformen der Gesetze ergibt, und auch auf die Intransparenz bei der behördlichen Durchsetzung der Gesetze zurückzuführen. Vor jedem Investitionsvorhaben in China sollte man sich umfassend über die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen einschließlich etwaiger geschriebener, wie auch „versteckter“, Beschränkungen informieren und die Entwicklung auch während der Investition ständig im Blick behalten.



LIAO Yuhui, LL.M. (Zhongshan)
Partner

Luther Law Offices
Shanghai
Telefon +86 21 50106597
liaoyuhui@cn.luther-lawfirm.com



Dr. SHEN Yuan, LL.M. (Köln)

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Köln
Telefon +49 221 9937 25075
yuan.shen@luther-lawfirm.com

Neues Gesetz für Auslandsinvestitionen – was steckt tatsächlich dahinter?

Am 19. Januar 2015 hat das chinesische Handelsministerium auf seiner offiziellen Internetseite den Entwurf eines Gesetzes für Auslandsinvestitionen in der Volksrepublik China veröffentlicht. Das Gesetz soll die bisherigen Regelungen ablösen und als fundamentale Rechtsgrundlage für ausländisches Investment in China dienen. Bisher sind die Vorgaben für ausländisches Investment in verschiedenen Gesetzen geregelt und damit für ausländische Investoren kaum zu überblicken.

Hintergrund

Derzeit muss bei Auslandsinvestitionen in China vorab geprüft werden, welche Vorschriften der folgenden Gesetze im Einzelfall zur Anwendung kommen: (i) das Gesetz für chinesisch-ausländische Equity Joint Ventures, (ii) das Gesetz für chinesisch-ausländische Cooperation Joint Ventures oder (iii) das Gesetz für Wholly Foreign-Owned Enterprises. Darüber hinaus sind bei Investitionen mit Auslandsbezug zahlreiche weitere administrative Vorschriften zu beachten, zu nennen sind hier beispielsweise (i) die Bestimmungen über Fusionen und Übernahmen von inländischen Unternehmen durch ausländische Investoren, (ii) die Bestimmungen zur Übertragung von durch ausländische Investoren gehaltenen Anteilen, (iii) die Übergangsbestimmungen für Investitionen innerhalb Chinas durch ausländisch investierte Unternehmen sowie (iv) die Verwaltungsmaßnahmen für Auslandsinvestitionen in börsennotierte Gesellschaften.

Viele der Gesetze und Bestimmungen im chinesischen Recht sehen unterschiedliche Richtlinien für mit inländischem und ausländischem Kapital finanzierte Unternehmen vor. So bedarf es bei ausländisch investierten Unternehmen – ungeachtet der Größe des Unternehmens, des Investitionsbetrages oder

der jeweiligen Branche – bei jeder Kapitalerhöhung, Kapitalverminderung sowie Anteilsübertragung einer Genehmigung der chinesischen Behörden. Aber auch bei der Geschäftserrichtung, der Organisationsform, dem Betrieb oder der Verwaltung des Unternehmens unterscheiden sich ausländisch investierte Unternehmen oftmals deutlich von inländisch investierten Unternehmen. Grund hierfür ist, dass sich lokale Unternehmen nach den für Inlandsinvestitionen erlassenen Regelungen richten wie dem chinesischen Gesellschaftsgesetz (Company Law), dem Personengesellschaftsgesetz (Partnership Enterprise Law) und dem Gesetz für Einzelunternehmen (Sole Proprietorship Enterprise Law), wohingegen für Auslandsinvestitionen die eingangs genannten Gesetze und Bestimmungen anwendbar sind. Das komplexe System, insbesondere die Einholung diverser Genehmigungen bei ausländischem Investment, hat zur Folge, dass die Kosten bei Auslandsinvestitionen in China merklich erhöht sind und ausländische Investoren dadurch in gewissem Maße gehemmt werden. Um ausländisches Investment weiterhin zu fördern, sollen künftig ausländisch finanzierte Unternehmen mit Inlandsgesellschaften gleichgestellt werden.

Neuerungen durch den Gesetzesentwurf

Der Gesetzesentwurf für Auslandsinvestitionen in der Volksrepublik China beinhaltet insgesamt 170 Paragraphen unterteilt in elf Abschnitte. Zwar ist der Umfang des Gesetzesentwurfs deutlich über denen der bisher geltenden drei Gesetze, allerdings werden die für ausländische Investoren geltenden Bestimmungen nunmehr in einem Werk komprimiert. Die drei derzeit gültigen Gesetze sollen mit dem Inkrafttreten des neuen Gesetzes für Auslandsinvestitionen in der Volksrepublik China aufgehoben werden. Neben dem neuen Gesetz haben sich mit ausländischem Kapital finanzierte Unternehmen dann ebenso wie die lokalen Unternehmen nach den sonst geltenden Gesetzen wie beispielsweise dem chinesischen Gesellschaftsgesetz (Companies Law) zu richten.

Der Gesetzesentwurf beinhaltet umfassende Regelungen für ausländisches Investment in China, vom Markteintritt bis hin zur Liquidation der chinesischen Gesellschaft. Die wichtigsten Eckpunkte sind nachfolgend dargestellt.

Gleichbehandlung von Inlands- und Auslandsinvestitionen

Ein wesentliches Ziel des Gesetzesentwurfs ist die Gleichbehandlung von Inlands- und Auslandsinvestitionen. Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass für mit ausländischem Kapital finanzierte Unternehmen in China die gleichen gesellschaftsrechtlichen Anforderungen gelten sollen wie für rein lokal finanzierte Unternehmen. Diese Gleichbehandlung

spiegelt sich insbesondere wider in der Abschaffung des Erfordernisses der Einholung von Genehmigungen (sog. Genehmigungsverfahren) und der Registrierung (sog. Registrierungsverfahren) beim Markteintritt ausländischer Investoren in China. Eine Genehmigung der chinesischen Behörden soll dann nicht mehr erforderlich sein, sofern die Auslandsinvestition einen Bereich betrifft, der nicht unter die Negativliste fällt (siehe hierzu auch der vorherige Beitrag). Folglich müssen ausländische Investoren, vorausgesetzt die Investition fällt nicht unter die Negativliste, beim Markteintritt in China mit Erlass des neuen Gesetzes weder eine Genehmigung der chinesischen Behörden einholen, noch eine Registrierung derselben beantragen. Ausreichend ist vielmehr regelmäßig, einen Informationsbericht an die chinesischen Behörden zu übermitteln (sog. Informationsberichtssystem). Der Gesetzesentwurf geht damit über die Bestimmungen der Shanghaier Freihandelszone hinaus, nach denen eine Registrierung nach wie vor erforderlich ist, und führt ein Informationsberichtssystem ein, bei dem eine Prüfung durch die chinesischen Behörden nicht mehr vorgenommen wird. Sollte die Auslandsinvestition jedoch einen Bereich betreffen, der unter die Negativliste fällt, so bleibt es dabei, dass die chinesischen Behörden die Transaktion unter den Gesichtspunkten des öffentlichen Interesses wie der nationalen Sicherheit, der Energiequellen und Ressourcen, der technologischen Innovation, dem Umweltschutz und der Arbeitsmöglichkeiten sowie die Identität des ausländischen Investors bzw. der tatsächlich hinter dem Unternehmen stehenden Person prüfen und ggf. intervenieren.

Umfassendes Informationsberichtssystem

Auch wenn eine Genehmigung oder eine Registrierung der Auslandsinvestition nach dem Gesetzesentwurf nicht mehr erforderlich sein wird, so ist eine Mitteilung an die chinesischen Behörden nach Abschluss der Auslandsinvestition in China zu machen (sog. Informationsberichtssystem). Das Informationsberichtssystem beinhaltet drei verschiedene Berichtsformen: (i) den Investitionsdurchführungsbericht, (ii) den Investitionsänderungsbericht und (iii) den regelmäßigen Bericht, der sich wiederum in den Quartalsbericht und den Jahresbericht unterteilt. Für alle drei Berichtsformen wird von der chinesischen Regierung jeweils eine umfassende Berichterstattung verlangt. Zweck der Informationsberichterstattung ist, dass die zuständige Regierungsbehörde einen Überblick über ausländische Investition behält und den Betriebsstatus ausländisch investierter Unternehmen in China umfassend und genau kennt.

Was bedeutet dies für den ausländischen Investor? Unabhängig davon, ob die ausländische Investition unter die Negativliste fällt oder nicht, sind alle erforderlichen Informationen über das ausländisch investierte Unternehmen an die chinesischen

Behörden mitzuteilen. Bei einem Verstoß gegen diese Informationsberichtspflichten drohen relativ hohe Kosten. Ein Verstoß gegen die Informationsberichtspflichten ist nach dem Gesetzesentwurf nicht nur dann gegeben, wenn der Informationsbericht gänzlich unterbleibt, sondern auch, wenn wahre Tatsachen nicht angegeben oder irreführende und falsche Informationen im Informationsbericht vorgebracht werden. Neben administrativen Bußgeldern können auch strafrechtliche Sanktionen auferlegt werden, sowohl für das Unternehmen selbst auch für seine Führungskräfte und Angestellten, die unmittelbar für das Fehlverhalten verantwortlich sind.

Prüfung der nationalen Sicherheit

Nach den derzeit geltenden chinesischen Sicherheitsbestimmungen erfolgt bei ausländischen Investitionen in chinesische Unternehmen, die in bestimmten heimischen Bereichen angesiedelt sind und die nationale Sicherheit betreffen, wie der Verteidigungsbereich oder der wirtschaftliche Sicherheitsbereich, eine sog. nationale Sicherheitsprüfung durch die chinesischen Behörden, sofern ausländische Investoren de-facto die Kontrolle des chinesischen Unternehmens erwerben können. Der Gesetzesentwurf weitet den Geltungsbereich der nationalen Sicherheitsprüfung aus. Nunmehr soll die nationale Sicherheitsprüfung bei jeder Auslandsinvestition erfolgen, die die nationale Sicherheit schädigen oder gefährden könnte. Wann dies in der Praxis der Fall ist, bleibt unklar, denn im aktuellen Gesetzesentwurf sind keine umfassenden Geltungsstandards der Sicherheitsprüfung verankert.

Der Begriff der „ausländischen Investition“ und der „faktischen Kontrolle“

Der Gesetzesentwurf erstreckt die Definition des Begriffs „Investition“ nicht nur auf die bisher geltenden Bereiche wie Greenfield Investments und Markteintritt durch Gründung einer Gesellschaft, sondern auch auf Investitionsformen wie beispielsweise Fusionen und Übernahmen, Immobilientransaktionen, Finanzierungen von über einem Jahr, Konzessionen für Forschungs- und Entwicklungsprojekte zur Gewinnung natürlicher Ressourcen oder Konzessionen für Infrastrukturprojekte sowie den Abschluss von Beherrschungs- und Treuhandverträgen. Aufgrund dieser weiten Definition und dem daraus folgenden weiten Anwendungsbereich des Gesetzes für Auslandsinvestitionen in China wird das neue Gesetz sämtliche bisherigen Vorschriften in Bezug auf ausländisches Investment vereinheitlichen und die nach dem Gesetz zuständigen Behörden alle ausländischen Investitionen beaufsichtigen und verwalten.

Darüber hinaus wurde mit dem Gesetzesentwurf erstmals eine Definition des Begriffs der „faktischen Kontrolle“ aus der Perspektive des ausländischen Investors eingeführt. Die Frage, ob ein Unternehmen als ein ausländisch oder inländisch investiertes Unternehmen anzusehen ist, hängt nicht allein von dem registrierten Ort der Gesellschaft ab, sondern wird nunmehr auch mit Blick auf die tatsächliche Kontrolle beurteilt. Hieraus folgt, dass ein von ausländischen Investoren finanziertes chinesisches Unternehmen, das sich tatsächlich in der Kontrolle eines chinesischen Investors befindet, nunmehr nicht als ausländisch investiertes Unternehmen einzustufen ist mit der Folge, dass dieses Unternehmen als eine Inlandsgesellschaft zu behandeln ist. Dagegen werden Unternehmen, die faktisch unter der Kontrolle des ausländischen Investors stehen, nunmehr auch als ein ausländisch investiertes Unternehmen kategorisiert.

Fazit

Die Regelungen im Gesetzesentwurf für Auslandsinvestitionen in China zeigen, dass die chinesische Regierung bestrebt ist, die Ungleichbehandlung von Inlands- und Auslandsinvestitionen zu reduzieren und ausländisches Investment in China durch die Abschaffung des Erfordernisses einer Genehmigung und Registrierung sowie der Einführung eines Informationsberichtssystems einfacher zu ermöglichen. Das Gesetz eröffnet ausländischen Investoren damit die Möglichkeit, sich an den chinesischen Wirtschaftsaktivitäten umfassend und intensiv zu beteiligen, auch wenn durch eine Gleichbehandlung von Inlands- und Auslandsinvestitionen im Umkehrschluss zugunsten von ausländischen Investoren erlassene Vorschriften damit wegfallen, wie beispielsweise die im Jahr 2010 aufgehobenen Bestimmungen zur Gewährung einer Steuervergünstigung für ausländische Unternehmen. Zudem soll die für ausländische Investoren unübersichtliche Situation der Zuständigkeit unterschiedlicher Regierungsbehörden zum Positiven verändert werden, indem die derzeit geltenden Gesetze und Bestimmungen abgeschafft und durch einheitliche Regelungen in nur einem Gesetz ersetzt werden sollen.

In der Praxis bleibt jedoch abzuwarten, inwieweit die derzeit in China für ausländisches Investment geltenden Gesetze und Bestimmungen neu reguliert und die Verwaltungsverordnungen wie beispielsweise für die Devisenkontrolle angepasst und umgesetzt werden. Zudem bedeutet die Einführung eines Informationsberichtssystems, dass die chinesischen Behörden zwar nicht mehr vor und während der Auslandsinvestition ihre Beaufsichtigungs- und Verwaltungskompetenz ausüben, jedoch durch regelmäßige Informationsberichtspflichten nach der Vornahme der jeweiligen Investition. Es bleibt daher abzuwarten, ob die im Gesetzesentwurf geplanten Änderungen eine tat-

sächliche Erleichterung für ausländisches Investment mit sich bringen oder sich die Kompetenz der chinesischen Behörden lediglich zeitlich verlagert. Auch heißt es für das ausländisch investierte Unternehmen und den ausländischen Investor durch die Einführung eines Informationsberichtssystems, das Compliance-Bewusstsein zu erhöhen und regelmäßig zu überprüfen.

Bis der Gesetzesentwurf das chinesische Gesetzgebungsverfahren durchlaufen hat und die endgültige Gesetzesfassung zur Veröffentlichung vorliegt, wird voraussichtlich noch einige Zeit in Anspruch nehmen. Es steht daher zu befürchten, dass es noch einige Zeit dauern wird, bis das Gesetz offiziell erlassen und in Kraft treten wird.



Katja Neumüller

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Köln
Telefon +49 221 9937 25039
katja.neumueller@luther-lawfirm.com



XU Yingjie, LL.M. (Nanjing/Göttingen)

Luther
Shanghai
Telefon +86 21 50106589
xuyingjie@cn.luther-lawfirm.com

Neue Visabestimmungen für kurze Arbeitseinsätze in China

Das Ministry of Human Resources and Social Security („MOHRSS“) hat zusammen mit dem Außenministerium und weiteren befassten Stellen neue Bestimmungen für kurzfristige – nicht touristische – Besuchsreisen nach China ausgegeben. Die Regelungen sind am 1. Januar 2015 in Kraft getreten und sollen vorerst nur versuchsweise angewandt werden.

Die neuen Regelungen sehen grundsätzlich eine Vereinfachung des ausländerrechtlichen Verfahrens bei Kurzarbeitseinsätzen in China vor, dennoch ist vorerst mit einem erheblichen Mehraufwand im Vergleich zu der bisherigen Praxis zu rechnen, denn nicht jeder kurzfristige Arbeitseinsatz wird weiterhin als Geschäftsreise deklariert über ein Geschäftsreisevisum (M-Visa) abgewickelt werden können. Für die Aufnahme bestimmter Tätigkeiten – unabhängig von der Länge des geplanten Einsatzes in China – ist nunmehr ein Arbeitsvisum (Z-Visa) einzuholen. Die Beantragung eines Z-Visums ist ungleich aufwendiger: bei dem örtlich zuständigen Human Resource and Social Security Bureau ist vorerst die sogenannte „employment license“ und das „work certificate“ einzuholen und zusätzlich ein förmliches Einladungsschreiben der einladenden Einheit oder eine behördliche Einladung vorzulegen. Theatergruppen oder Teilnehmer an kommerziellen Aufführungen müssen außerdem die Zustimmung des Ministry of Culture bzw. der zuständigen Unterbehörde einholen.

Z-Visum-pflichtige Tätigkeiten sind unter anderem:

- Durchführung von technischen oder wissenschaftlichen Forschungsvorhaben;
- Beratung von chinesischen Partnerunternehmen;
- Übernahme von Managementaufgaben beim chinesischen Partnerunternehmen;

- Training in chinesischen Sportorganisationen (als Trainer oder Sportler);
- Filmaufnahmen (Werbung, Dokumentationen);
- Modelling (fashion- und carshows);
- andere Tätigkeiten, die vom MOHRSS festgelegt werden können.

Die Vereinfachung liegt darin, dass der ausländische Arbeitnehmer, der mit einem Z-Visum eingereist ist, kurzfristig seine Tätigkeit in China aufnehmen kann und vorerst weder Arbeits- noch Aufenthaltsgenehmigung einholen muss. Erst wenn der Arbeitsaufenthalt länger als 30 Tagen andauert, muss der Mitarbeiter eine Aufenthaltserlaubnis beantragen; wenn der Mitarbeiter länger als 90 Tagen in China verweilt, muss er das übliche Verfahren gemäß den „Provisions on Employment Administration of Foreigners in China“ durchlaufen und die Arbeitserlaubnis beantragen.

Wann für den ausländischen Arbeitnehmer die Sozialversicherungspflicht in China auflebt, ist noch offen. Das Sozialversicherungsgesetz aus dem Jahr 2011 stellt fest, dass ausländische Arbeitnehmer in China versicherungspflichtig sind; grundsätzlich sollte dies auch für kurzfristig beschäftigte Arbeitnehmer gelten. Der Aufwand für die chinesischen Versicherungsträger wäre allerdings sehr hoch. Man darf daher davon ausgehen, dass ausländische Arbeitnehmer erst mit der Ausstellung der Arbeitserlaubnis in China sozialversicherungspflichtig werden.

Der Besuch von Partnerunternehmen, Kurzeinsätze in Tochterunternehmen oder Vertretungsbüros, die Durchführung von Reparatur- oder Wartungsarbeiten, Montagearbeiten und After-sales Services, die Teilnahme an Messen, Ausschreibungsverfahren oder an Sportveranstaltungen (als Sportler, Trainer oder Arzt) wird weiterhin als Geschäftsreise kategorisiert. Der Ausländer kann mit einem Geschäftsreisevisum (M-Visa) einreisen, welches er bei dem für ihn zuständigen chinesischen Konsulat unter Vorlage eines behördlichen Einladungsschreiben beantragt.

Unklar ist, ob der Ausländer wenn er nach Abschluss seiner Geschäftsreise einen längerfristigen Arbeitsaufenthalt anschließen möchte, die Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis in China beantragen kann, ohne vorerst ein Z-Visum zu beantragen. Die neuen Regelungen scheinen diese Möglichkeit vorzusehen. Nach Aussage der Ausländerbehörde in Shanghai kann aber weiterhin die Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigung nur auf Grundlage eines Z-Visum ausgestellt werden. Der Antragsteller muss dies in seinem Heimatland beantragen. Es bleibt abzu-

warten, ob die örtlichen Ausländerbehörden zukünftig doch von dieser Praxis abweichen werden.

Viele Unternehmen hatten gehofft, dass die Beschäftigung von ausländischen Praktikanten legalisiert würde. Die Einreise zu Ausbildungszwecken ist jedoch keine Geschäftsreise, so dass die Beschäftigung von Praktikanten über M-Visa schwierig bleibt. Nur ausländische Studenten, die ein gültiges Studentenvisum (X-Visa) haben, ist die Aufnahme einer nicht vergüteten Praktikantentätigkeit in China gestattet. Die Aufnahme des Praktikums muss von der Ausbildungsstelle ausdrücklich befürwortet und von der lokalen Einreisebehörde (Exit-Entry Bureau) genehmigt werden. Berufsanfängern und Praktikanten ist der Einstieg in das Berufsleben in China damit versperrt, denn Voraussetzung für die Ausstellung eines Z-Visa ist der Nachweis einer beruflichen Qualifikation – der Hochschulabschluss allein wird dafür nur in Ausnahmefällen genügen.



Dr. Eva Drewes
Counsel

Luther Law Offices
Shanghai

Telefon +86 21 50106588
eva.drewes@cn.luther-lawfirm.com

INDIEN

Budget 2015 – Auswirkungen für ausländische Investoren?

Am 28. Februar 2015 verkündete Finanzminister Arun Jaitley erstmals seit der Regierungsübernahme durch Premierminister Narendra Modi den Haushaltsplan für ein vollständiges Finanzjahr. Mit Spannung wird erwartet, ob die von Narendra Modi angekündigten Reformen tatsächlich auf lange Sicht umgesetzt werden (können). Die einzelnen Reformvorhaben decken dabei die gesamte Bandbreite der indischen Wirtschaft ab. Unter anderem plant die Regierung, eine umfassende Sozialrechtsreform, um allen Indern den Zugang zu den Sozialsystemen zu ermöglichen. Inhaltliche Schwerpunktthemen des Haushaltsplans sind die Bereiche Landwirtschaft und Infrastruktur. Insbesondere Fortschritte bei der Infrastruktur sind Voraussetzung für eine nachhaltige Verbesserung der Investitionsbedingungen in Indien.

Nachfolgend möchten wir einige ausgewählte Reformansätze näher darstellen, die für ausländische Investoren besonders relevant sein dürften. Es handelt sich hierbei um die Sorgenkinder der indischen Wirtschaft: Korruption und Steuern.

Korruption

Geplant sind umfassende neue Gesetze zur Bekämpfung von Schwarzgeld (Black Money). Besonders anfällig ist dieses Geschäftsgebaren beim Kauf von Grundstücken in Indien. Diesem möchte die indische Regierung einen Riegel vorschieben. Geplant ist daher, dass jede Zahlung im Zusammenhang mit der Übertragung von unbeweglichen Sachen (d.h. insbesondere Grundstücke), die INR 20.000 (ca. EUR 300) oder mehr beträgt, mittels Wechsel zugunsten des Begünstigten (account payee cheque), Bankwechsel zugunsten des Begünstigten (account payee bank draft) oder elektronischem Verrechnungssystem (electronic clearing system) erfolgen muss. Damit sollen die Zahlungen besser dokumentiert und nachvollzogen werden können. Bei Verstößen gegen diese Vorgaben können den Beteiligten Strafzahlungen auferlegt werden, die betragsmäßig den rechtswidrigen Zahlungen entsprechen können.

Konsequenterweise soll auch Schwarzgeld im Ausland härter bestraft werden. Die Nichtoffenlegung von Auslandsvermögen kann mit einer Freiheitsstrafe von bis zu 10 Jahren und Geldbußen von bis zu 300% auf das verschwiegene Vermögen geahndet werden. Für Inder wird es daher gefährlich, Schwarzgeld im Ausland zu parken. Auf diese Abschreckung setzt die indische Regierung.

Ob diese Gesetzesvorhaben ausreichend sind, wird sich zeigen. Es ist aber jedenfalls ein deutliches Zeichen der indischen Regierung, die Korruption schärfer bekämpfen zu wollen.

General Anti-Avoidance Rules (GAAR)

Großen Aufruhr bei ausländischen Investoren hatte im Budget 2013 die geplante Einführung der General Anti-Avoidance Rules (GAAR) nach sich gezogen. Der damalige Finanzminister Pranab Mukherjee hatte angekündigt, scharfe Regeln gegen Steuerumgehungsmodelle als Antwort auf den Vodafone-Fall zu erlassen. Basierend auf den GAAR sollten die Steuerbehörden berechtigt sein, Steuervorteile zu verweigern, wenn diese aus Transaktionen resultieren, die ohne wirtschaftlichen Zweck alleine der Steuervermeidung dienen. Besonders brisant war das Gesetzesvorhaben vor dem Hintergrund, dass diese Regelungen auch mit Rückwirkung anwendbar sein sollten. Das Gesetzesvorhaben wurde jetzt um weitere zwei Jahre verscho-

ben. Zur Erleichterung der ausländischen Investoren wurde im Haushaltsplan für das Finanzjahr 2015 auch ausdrücklich darauf hingewiesen, dass diese Regelungen nur für Investments gelten, die nach dem 1. April 2017 getätigt werden. Die Rückwirkung des umstrittenen Reformvorhabens ist somit vom Tisch.

Besteuerung

Ein wesentlicher Schwerpunkt des Haushaltsplans 2015 sind Veränderungen bei den indirekten und direkten Steuern.

Indirekte Steuern

- Goods and service tax (GST): Seit Jahren wird die Einführung der GST angekündigt. Jedes Jahr wird das Reformvorhaben verschoben. Dabei könnte die Einführung der GST ein Durchbruch bei den Bemühungen um eine Vereinfachung des Steuersystems in Indien darstellen. Ziel der Reform ist es, die zentralen und die bundesstaatlichen indirekten Steuern durch nur eine Steuerart für alle Arten von Waren und Dienstleistungen zu ersetzen. Angekündigt ist die Einführung der GST nun für den 1. April 2016. Der tatsächliche Reformwille und die Fähigkeit der indischen Regierung zum Umsetzen der Reformvorhaben wird sich anhand der GST gut überprüfen lassen.
- Erhöhung des Steuersatzes für Dienstleistungen (service tax) von 12,36% auf 14%. Ausbildungssteuer (education cess) soll aufgehoben werden. Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderungen ist noch bekanntzugeben.

Direkte Steuern

- Körperschaftssteuer (basic corporate tax) soll im Laufe der nächsten vier Jahre von 30% auf 25% reduziert werden. Die erste Reduzierung ist für das nächste Finanzjahr vorgesehen.
- Abschaffung der Vermögenssteuer (wealth tax), stattdessen Erhöhung des Zuschlags (surcharge) für einheimische Steuerzahler um 2% auf 12% ab einem besteuerten Einkommen von INR 10 Mio (ca. EUR 150.000).
- Reduzierung der Steuern auf Einkommen aus Lizenzgebühren von 25% auf 10% für non-residents. Die Regelungen aus den jeweiligen Doppelbesteuerungsabkommen bleiben hiervon unberührt.

Fazit

Die im Haushaltsplan adressierten Ziele sind sicherlich ein Schritt in die richtige Richtung, insbesondere auch in Bezug auf die Fiskalpolitik. So soll die Inflationsrate unter 6% gehalten werden und das geplante Haushaltsdefizit von 3% nicht über zwei Jahre, sondern auf drei Jahre erstreckt werden. Die zusätzlichen Ausgaben sollen in Infrastrukturprojekte (Straßen und Schienenverkehr) investiert werden. Angestrebt ist insgesamt ein Wachstum des Bruttonominalprodukts von 8-8,5% im Fiskaljahr 2015/2016. Ob die verfolgten Ziele erreicht werden können, hängt jedoch von der erfolgreichen Umsetzung der Reformvorhaben insgesamt ab.



Philipp Dietz, LL.M. (Edinburgh)
Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Köln
Telefon +49 221 9937 14224
philipp.dietz@luther-lawfirm.com



Katja Neumüller

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Köln
Telefon +49 221 9937 25039
katja.neumueller@luther-services.com

Make in India

„I want to appeal to all the people world over. ... Come, make in India. Sell anywhere, but manufacture here!“ Mit der kurz nach seinem Amtsantritt angekündigten „Make in India“ Initiative will der neue indische Premierminister Modi Neuan siedlungen ausländischer Produktionsbetriebe fördern. Für eine Bewertung ist es noch zu früh, aber wir versuchen nachfolgend ein kurzes Zwischenfazit dieser neuen Initiative zu ziehen.

Indien war in diesem Jahr Gastland auf der Hannover Messe und man konnte die Bilder der „Make in India“ Werbekampagne an allen Toren zur weltweit größten Industrieschau prominent sehen: der indische Löwe aus Zahnrädern, Computerchips und anderen Industriedesigns. Modi sieht in Deutschland einen wichtigen Partner für seine ambitionierten Wachstumsziele und entsprechend buhlt das Land um deutsche Unternehmen, die bisweilen noch zögerlich sind was Investitionen in Indien betrifft. Bürokratie, Korruption und fehlende Infrastruktur schrecken Investoren ab, zugleich gab es in den vergangenen Jahren immer wieder negative Überraschungen (vgl. hierzu beispielsweise die Besprechung der Vodafone-Urteile in unserem Foreign Law Newsletter 2/2012).

Modi hat erkannt, dass er die versprochenen Millionen an Arbeitsplätzen für Indiens junge und wachsende Bevölkerung nicht nur mit Dienstleistungen schaffen kann, sondern dabei auch Industriebetriebe eine zentrale Rolle spielen – wofür er aber vor allem auch ausländische Investitionen benötigt. Bis zum Jahr 2025 soll der Anteil der Produktion am Bruttoinlandsprodukt von derzeit nur 15 auf 25 Prozent erhöht werden. Profitieren will Indien dabei auch von dem nachlassenden Wachstum in China bei zugleich stetig steigenden Kosten dort. Das alleine wird jedoch nicht reichen, Indien muss endlich die marode Infrastruktur erneuern und ausbauen und andere zentrale Weichen neu stellen.

Der Enthusiasmus nach den Wahlen ist in Unternehmenskreisen etwas abgeflaut, denn wirklich große Veränderungen sind bisher nicht zu vermelden. Dies gilt für das Wirrwarr an Zöllen und Steuern ebenso wie für die verkrusteten Strukturen

beim Landerwerb und im Arbeitssektor. Immerhin arbeitet die neue Regierung daran, die komplexen Verfahren für Unternehmensgründungen zu vereinfachen und behördliche Genehmigungserfordernisse transparenter zu machen. Die ersten kleinen Schritte wurden gemacht, für die großen Reformvorhaben braucht Modi aber das Parlament, wo er nur im Unterhaus eine Mehrheit hat. In Indien ist inzwischen eine lebhafte Debatte im Gang, die von den Erfolgen im Kampf gegen Korruption über eine angebliche Bevorzugung von Großunternehmen durch Modi bis hin zu seinem Hang zu Mikromanagement und mangelnder Delegation an Ministerien und Experten reicht. Viele indische Industrielle beklagen zumindest hinter vorgehaltener Hand, unter der neuen Regierung keinen Zugang zu Regierungskreisen mehr zu haben. Auch wenn sich die kritischen Stimmen mehren, bleiben viele Analysten doch zuversichtlich, dass Modi „in the long run“ fundamentale Veränderungen bewirken wird.



Thomas Weidlich, LL.M. (Hull)
Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Köln
Telefon +49 221 9937 16280
thomas.weidlich@luther-lawfirm.com



Sonam Rohella

Luther Corporate Services Pvt. Ltd.
Gurgaon, Indien
Telefon +91 9899 777 488
sonam.rohella@luther-services.com

INDONESIEN

Indonesische Zentralbank stellt Pflicht zur Verwendung der Rupiah für Inlandsgeschäfte klar

Mit der Klarstellung durch eine Implementierungsverordnung der Zentralbank (Bank Indonesia) wird eine Ungenauigkeit des geltenden Währungsgesetzes berichtigt. Dies stellt vor allem ausländische Investoren zumindest mittelfristig vor stark veränderte Umstände, wenn es um den Umgang mit der Landeswährung geht. Insbesondere darf die indonesische Rupiah (IDR) bei Transaktionen im Land nur noch in Ausnahmefällen als Mittel zur Erfüllung einer Geldschuld abgelehnt werden.

Die indonesische Verfassung von 1945 sieht in Art. 23B vor, dass die Art und der Wert der Währung gesetzlich zu regeln sind. Das entsprechende Währungsgesetz vom 28.06.2011 (Gesetz Nr. 7/2011) geht im Grundsatz gem. Art 21 Abs. 1 davon aus, dass innerhalb Indonesiens die IDR das einzig zulässige Zahlungsmittel ist. Während Art. 21 Abs. 2 des Währungsgesetzes Ausnahmen vorsieht, schränkt Art. 23 Abs. 2 die grundsätzliche Pflicht zur Annahme von IDR als Zahlungsmittel für Fälle ein, in denen die Zahlung in Fremdwährung vertraglich vorgesehen ist. Da diese Einschränkung deutlich zu pauschal formuliert ist, war in der Praxis bislang im Zweifel davon auszugehen, dass eine Vertragspartei auf die Erfüllung in Fremdwährung bestehen konnte, soweit sich eine entsprechende Pflicht aus dem zugrundeliegenden Vertrag ergab.

Die Bank Indonesia hat nunmehr am 17.03.2015 eine Verordnung (PBI 17/3/2015) erlassen, die am 31.03.2015 in Kraft trat und insbesondere die Ausnahmen von der Pflicht zur Verwendung der IDR in Indonesien deutlicher regelt. Demnach ist die IDR auf indonesischem Hoheitsgebiet (d.h. in Indonesien, sei-

nen Botschaften und Repräsentanzen sowie an Bord von Flugzeugen und Schiffen unter indonesischer Flagge) für sämtliche bar- und bargeldlosen Transaktionen als Zahlungsmittel zu verwenden. Ähnlich dem Währungsgesetz, und dieses ausführend, regelt die Verordnung eine Reihe von Ausnahmen, die in drei Bereiche unterteilt sind:

Spezielle Zahlungsvorgänge

Der erste Bereich von Ausnahmen gilt Transaktionen, für die Fremdwährung als Zahlungsmittel maßgeblich ist, d.h.:

- Transaktionen, die der Umsetzung des Staatshaushaltes dienen. D.h. insbesondere Zahlungen der Republik Indonesien auf in- und ausländische Darlehen in Fremdwährung sowie der Einkauf von Gütern und Dienstleistungen im Ausland. Darüber hinaus werden im Allgemeinen auch alle weiteren Einnahmen und Ausgaben des Staates ausgenommen, sofern sie der Umsetzung des Staatshaushaltes zuzuordnen sind.
- Die Annahme oder Erteilung von Zuschüssen und Subventionen in das oder aus dem Ausland, soweit zumindest eine beteiligte Partei ihren Sitz im Ausland hat.
- Transaktionen im Rahmen internationalen Handels, soweit es sich um grenzüberschreitende Transaktionen handelt. Hierzu zählen der Im- und Export von Waren nach oder aus Indonesien, aber auch die grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistungen in beide Richtungen und zwar insbesondere auch im Fall der Erbringung von Dienstleistungen online. In diesem Zusammenhang ist deutlich hervorzuheben, dass reine Inlandstransaktionen auch dann nicht unter die Ausnahmeregelung fallen, wenn die betreffenden Leistungen üblicherweise im Zusammenhang mit internationalem Handel angeboten und erworben werden. Keine Ausnahmen sind daher das Be- und Entladen und das Lagern von Waren sowie das Handling von See-, Land- und Luftfahrzeugen.
- Guthaben in Fremdwährung auf Konten bei indonesischen Banken sowie die Einzahlung und Abhebung solcher Guthaben sind von der Pflicht zur Verwendung von IDR ausgenommen.
- Soweit eine der beteiligten Parteien ihren Sitz im Ausland hat, stellen internationale Finanztransaktionen einen Ausnahmefall dar. Allerdings führt die Beteiligung einer indonesischen Bank dazu, dass diese den für Banken in Indonesien geltenden Beschränkungen für den Wechsel von Fremdwährungen in Rupiah unterliegt.

Transaktionen in Fremdwährung in den nach indonesischem Recht vorgesehenen Fällen

Da das indonesische Recht bereits vor Inkrafttreten des Währungsgesetzes und der nunmehr erlassenen ausführenden Verordnung in Einzelfällen ausdrücklich die Verwendung von Fremdwährung vorsah und weiterhin vorsieht, stellt die Verordnung insbesondere die folgenden Fälle als gesetzliche Ausnahmen klar:

- Fremdwährungsgeschäfte von Banken (d.h. auch Darlehen in Fremdwährung für Exportgeschäfte, Wertpapiere in Fremdwährung).
- Transaktionen betreffend die von der Republik Indonesien ausgegebenen Wertpapiere in Fremdwährung.
- Sonstige Transaktionen in Fremdwährung im Rahmen des geltenden Rechts. Hierunter fallen insbesondere ausländische Investitionen in USD, die nach dem Inhalt der betreffenden investitionsrechtlichen Vorschriften der Höhe nach in USD definiert sind.

Gesondert erlaubte Aktivitäten

- Fremdwährungsgeschäfte lizenzierter Geldwechsler.
- Die Verbringung von Banknoten in Fremdwährung nach oder aus Indonesien im Rahmen der hierfür geltenden gesetzlichen Vorgaben.

Lange ausstehende Klarstellung führt zu deutlicher Verengung des Spielraumes

Die sprachlich missglückte Regelung in Art. 23 Abs. 2 des Währungsgesetzes ließ dieses praktisch ohne Konsequenzen bleiben. Dies wird durch die Verordnung dahingehend korrigiert, dass die vertragliche Vereinbarung einer Leistung in Fremdwährung den Empfänger der Leistung nur dann zur Ablehnung von IDR berechtigt, wenn die entsprechende Vereinbarung:

- einen Ausnahmefall im Sinne des Währungsgesetzes in seiner durch die Verordnung erlangten Form betrifft;
- berechnete Zweifel an der Echtheit der angebotenen IDR bestehen;
- es sich bei der zugrundeliegenden Transaktion um ein strategisches Infrastrukturprojekt handelt, das von der Bank Indonesia zuvor ausdrücklich als solches anerkannt worden ist.

Auswirkungen auf bestehende Verträge und Übergangsfrist

Da die IDR in der Vergangenheit sehr starken Schwankungen unterlag, war und ist die Vereinbarung von Gegenleistungen in gängigen Fremdwährungen (z.B. USD, SGD, EUR) sowohl für grenzüberschreitende als auch für inländische Transaktionen allgemein üblich. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, sieht die Verordnung das Inkrafttreten der Beschränkungen in der Ablehnung von IDR als Zahlungsmittel erst für den 1. Juli 2015 vor. In der Zeit vor diesem Stichtag abgeschlossene Verträge können in ihrer dann aktuellen Gestalt vollständig – d.h. unter Fortbestand der Möglichkeit zur Ablehnung einer Erfüllung in IDR – durchgeführt werden, soweit sie sich auf bargeldlose Transaktionen beziehen. Nach dem 1. Juli 2015 vereinbarte Verlängerungen oder sonstige Änderungen solcher Verträge fallen indes in ihrer Durchführung vollständig unter die neue Rechtslage.

Sanktionen im Ernstfall weitgehend

Das Währungsgesetz in seiner durch die Verordnung erlangten Form sieht für Zuwiderhandlungen eine Reihe von Strafen, Bußgeldern und sehr weit reichenden Konsequenzen für Unternehmen vor. Die zwei Fälle der Zuwiderhandlung sind definiert als:

- Verwendung von Fremdwährung, ohne dass ein Ausnahmetatbestand gegeben ist;
- Ablehnung der Erfüllung einer Geldschuld in IDR durch den Empfänger, ohne hierzu berechtigt zu sein.

Für natürliche Personen ist die Zuwiderhandlung mit einer Freiheitsstrafe von maximal 1 Jahr und einer Geldstrafe in Höhe von maximal IDR 200.000.000 (etwa EUR 14.000) bedroht. Darüber hinaus können Zuwiderhandlungen Maßnahmen wie schriftliche Verwarnungen, den Ausschluss vom bargeldlosen Zahlungsverkehr der Bank Indonesia und Bußgelder in Höhe von 1% der Transaktionssumme (maximal jedoch IDR 1.000.000.000, etwa EUR 70.000) nach sich ziehen.

Handeln Unternehmen den vorstehend dargestellten Vorschriften zuwider, erhöhen sich die Geldstrafen und Bußgelder um ein Drittel. Darüber hinaus kann die Bank Indonesia an nahezu alle Bereiche der Exekutive herantreten und z.B. den Entzug der Geschäftslizenzen/Betriebsgenehmigungen oder die Pfändung von Betriebsvermögen eines Unternehmens empfehlen.

Konsequenzen

Es wird erwartet, dass ein Circular Letter der Bank Indonesia die Handhabung des Währungsgesetzes in seiner nunmehr konkretisierten Form regeln wird. In Indonesien tätige Unternehmen und solche, die ein Engagement planen, sollten laufende und anstehende Transaktionen darauf prüfen, ob die gewährten Übergangsregelungen ausreichen oder ob bei Aufrechterhaltung der gewohnten Abläufe kurz- oder mittelfristig Zuwiderhandlungen gegen die vorstehend beschriebenen Vorschriften zu befürchten sind. Schuldner werden in Zukunft in einer Vielzahl von Fällen darauf bestehen können, vertraglich in Fremdwährung vereinbarte Geldschulden in IDR zu begleichen. Wie diese Fälle insbesondere mit Blick auf die Bewertung der Fremdwährungsschuld zu handhaben sind, wird erst die Rechtsprechung zeigen. In jedem Fall sollte eingehend geprüft werden, ob eine Absicherung des sich so ergebenden Währungsrisikos erforderlich und möglich ist.



Dr. Claus Trenner, LL.M. (NUS Singapore)
Partner

Luther LLP
Singapur
Telefon +65 6408 8009
claus.trenner@luther-lawfirm.com



Philipp Kersting

Luther Corporate Services Sdn Bhd
Kuala Lumpur, Malaysia
Phone: +60 3 21660085
philipp.kersting@luther-services.com



Dr. Carl-Bernd Kählig

Luther LLP
Singapur
Telefon +65 6408 8009
bernd.kaehlig@luther-lawfirm.com

LUXEMBURG

Neuerungen beim luxemburgischen IP-Regime

Einkommen aus immateriellen Wirtschaftsgütern unterliegen in Luxemburg derzeit einem besonders günstigen Steuerstatut (sog. IP-Box). So werden Nettoeinkünfte und Veräußerungsgewinne aus der Nutzung, Lizenzierung und Veräußerung effektiv mit einem Steuersatz in Höhe von ca. 5,8% besteuert. Am 3. März 2015 verkündete der luxemburgische Finanzminister, dass Luxemburg dieses Steuerregime bis 2016 mit dem zuletzt von den G20 und der OECD im Februar 2015 beschlossenen sog. „modifizierten Nexus Ansatz“ in Einklang bringen wird. Für bestehende IP-Strukturen soll bis zum 30. Juni 2021 eine Übergangsfrist gelten. Die Vorlage eines Gesetzentwurfs wird im Laufe dieses Jahres erwartet. Es ist zu erwarten, dass Luxemburg die Vorgaben der OECD so unternehmensfreundlich wie möglich umsetzen wird.

Hintergrund

Seit November 2012 erarbeitet die OECD im Auftrag der G20 Maßnahmen zur Bekämpfung der sog. Gewinnverkürzung und Gewinnverlagerung (Base Erosion and Profit Shifting – BEPS, vgl. 4. Quartal 2013 Foreign Law & Investments – „Internationale Besteuerung – BEPS: Ein Wendepunkt in der zwischenstaatlichen Zusammenarbeit“). Im BEPS-Aktionsplan von 2013 hatte die OECD 15 Schlüsselprobleme des gegen-

wärtigen Steuersystems identifiziert. Ziel des Aktionsplans ist es sicherzustellen, dass die Besteuerung an der wirtschaftlichen Substanz ausgerichtet wird, indem sichergestellt wird, dass zu versteuernde Gewinne nicht mehr künstlich aus den Ländern herausverlagert werden können, in denen die Wertschöpfung erfolgt. Zwischenzeitlich wurden erste Empfehlungen ausgesprochen, um gegen legale Steuervermeidung in multinationalen Unternehmen vorzugehen. Um schädlichen Steuerpraktiken unter Berücksichtigung von Transparenz und Substanz wirkungsvoller begegnen zu können, wurden in den Mitgliedstaaten bestehende Sondersteuerregelungen geprüft.

OECD und G20 befürworten „modifizierten Nexus-Ansatz“

Im Februar 2015 haben sich die OECD und die G20-Mitgliedsländer auf die Anwendung eines „modifizierten Nexus-Ansatzes“ geeinigt. Der sog. Nexus-Ansatz prüft, ob eine IP-Regelung die Steuervorteile vom Umfang der Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten abhängig macht. Ein Steuerpflichtiger soll demnach nur dann von dem IP-Regime profitieren können, wenn er bei der Schaffung geistigen Eigentums tatsächlich Ausgaben getätigt hat. Der Zweck des Nexus-Ansatzes besteht somit darin, Steuervorteile nur für solche Einnahmen zu gewähren, die aus geistigem Eigentum resultieren, bei dem die eigentliche Forschungs- und Entwicklungsarbeit vom Steuerpflichtigen selbst durchgeführt wurde. Zugleich ist vorgesehen, bestehende IP-Regime, die nicht mit dem Ansatz in Einklang stehen, zu beenden. Nach dem 30. Juni 2016 dürfen solchermaßen begünstigte Steuerregime auf Neufälle nicht mehr angewendet werden. Für Altfälle soll eine Übergangsfrist bis zum 30. Juni 2021 gelten.

Weiteres Vorgehen

Die Arbeit der OECD zur praktischen Umsetzung des modifizierten Nexus-Ansatzes ist noch nicht abgeschlossen. So bleibt u.a. im Einzelnen zu bestimmen, welche Art von Schutzrechten grundsätzlich von IP-Regimen umfasst sein wird. Der modifizierte Nexus-Ansatz sieht derzeit vor, dass lediglich Patente und mit solchen funktional vergleichbare Schutzrechte, die rechtlich geschützt sind und einem Genehmigungs- und Registrierungsprozess unterliegen, als begünstigt gelten. Marketingbezogene Schutzrechte wären demnach ausgeschlossen. Die OECD wird voraussichtlich bis 30. Juni 2015 weitere Hinweise hierzu vorlegen.

Auf luxemburgischer Ebene ist schließlich darauf hinzuweisen, dass die aktuellen Aussagen der luxemburgischen Re-

gierung noch sehr vage sind. Solange die Arbeit der OECD nicht abgeschlossen ist, bleiben Umfang und Einzelheiten eines neuen Regimes offen. Für bestehende IP-Strukturen wäre es demnach aus unserer Sicht voreilig, bereits zu diesem Zeitpunkt Maßnahmen einzuleiten. Steuerpflichtigen, die aktuell den Aufbau einer solchen derzeit noch steuerlich begünstigten IP-Struktur planen, ist dringend zu empfehlen, sich insoweit beraten zu lassen, bevor Anlageentscheidungen getroffen werden. Positiv hervorzuheben bleibt, dass zu erwarten ist, dass Luxemburg die Vorgaben der OECD so unternehmensfreundlich wie möglich umsetzen wird.



Samantha Schmitz-Merle
ATOZ
Luxemburg
Telefon: +352 26 940 235
samantha.merle@atoz.lu



Miriam Schmitz
Luther S.A., inscrite au Barreau de Luxembourg
Luxemburg
Telefon +352 27 484 679
miriam.schmitz@luther-lawfirm.com

MALAYSIA

Malaysia führt Umsatzsteuer ein

Zum 1. April 2015 hat Malaysia eine 6%ige Umsatzsteuer, die sogenannte „Goods and Service Tax“, kurz „GST“, eingeführt. Diese ersetzt die bestehenden „Sales Tax“ und „Service Tax“. Einher geht die Einführung einer Einfuhrumsatzsteuer in gleicher Höhe. Die Einführung der GST soll dazu beitragen den Staatshaushalt zu konsolidieren. Man rechnet mit Mehreinnahmen von etwa 3 Milliarden Malaysischen Ringgit („RM“) im ersten Jahr der Einführung und mit etwa 9 Milliarden RM an Mehreinnahmen in den Folgejahren. Gleichzeitig soll die Einführung der GST das bisherige Steuersystem vereinfachen. Das bisherige Sales Tax und Service Tax System war mit unterschiedlichen Steuersätzen (5, 6 oder 10%) und zahlreichen Ausnahme- und Sonderregelungen recht komplex. Was bedeutet die Einführung der GST nun konkret für Unternehmen, die mit und in Malaysia Geschäfte betreiben?

Registrierungspflicht ab Jahresumsatz von 500.000 RM

Nicht jedes Unternehmen muss bzw. darf GST erheben. Nur die Personen, die GST registriert sind, dürfen und müssen dann auch GST in Rechnung stellen. Nach Artikel 20 des malaysischen GST ACT 2014 besteht die Pflicht zur GST-Registrierung, sobald ein Umsatz an „taxable supplies“ in Höhe von mindestens 500.000 RM (ca. 125.000 Euro) in einem 12-Monatszeitraum erreicht ist, oder es absehbar ist, dass er in einem 12-Monatszeitraum erreicht werden wird. GST-registrierte Unternehmen müssen 6% GST auf die GST-pflichtigen Waren und Leistungen in Rechnung stellen. Auf der Rechnung ist die GST Registernummer anzugeben und die Rechnung als „Tax Invoice“ auszuweisen. Ist man nicht GST-registriert, so darf man die 6% GST natürlich auch nicht in Rechnung stellen.

Freiwillige Registrierung, Verrechnung- und Erstattung von GST

Liegt der Umsatz unter den 500.000 RM, kann man sich unter bestimmten Voraussetzungen auf freiwilliger Basis GST registrieren lassen. Die freiwillige GST Registrierung lohnt sich vor allem für Unternehmen, die Güter nach Malaysia importieren (bei der Einfuhr von Gütern muss nun eine 6%ige Steuer gezahlt werden) und die auch sonst GST-pflichtige Waren und Leistungen einkaufen.

Ist ein Unternehmen nicht GST registriert, so sind die zu zahlenden 6% GST echte Mehrkosten. Ist man GST-registriert, kann und muss man die vereinnahmte mit der verauslagten GST verrechnen. Übersteigt die Summe der verauslagten GST die der vereinnahmten GST, so erfolgt eine Erstattung der Differenz. Die Erstattung soll im Fall von Online-Anträgen innerhalb von 14 Werktagen erfolgen. Bei manuell gestellten Erstattungsanträgen soll die Erstattung innerhalb von 28 Werktagen erfolgen.

Bei der bisherigen „Sales Tax“ oder „Service Tax“ fand eine solche Verrechnung und Erstattung von gezahlter Steuer nicht statt. Diese Steuern waren daher in jedem Fall Zusatzkosten, die Unternehmen belastet haben. Das neue GST System mit der Verrechnungs- und Erstattungsmöglichkeit wird eine spürbare Entlastung für GST-registrierte Unternehmen mit sich bringen, auch wenn die zu verauslagende GST bis zur Erstattung den Cashflow belasten wird.

Preise sind inklusive GST auszuweisen

Den privaten Endverbraucher, dem eine Verrechnung nicht möglich ist, wird die GST Einführung hingegen belasten. Diese Belastung wird durch die erfolgte Senkung der Einkommensteuersätze etwas ausgeglichen. Klarheit für den Verbraucher in Bezug auf den Endpreis soll dadurch erreicht werden, dass Preise nun inklusive GST auszuweisen sind.

Ausnahmen

Grundsätzlich fällt GST in Höhe von 6% auf alle „taxable supplies“, wie sie detailliert im „Schedule 1“ des GST Act 2014 aufgelistet sind, an. In Ausnahmefällen gilt eine GST von 0%, auch „zero-rated supplies“ genannt. „Zero-rated supplies“ sind unter anderem Exporte, bestimmte Grundnahrungsmittel oder Literatur. Ausgenommen von der GST sind sogenannte „exempt supplies“. Hierunter fallen insbesondere der Transport durch öffentliche Verkehrsmittel, Bildungs- und bestimmte Finanzdienstleistungen.

Ausnahmsweise kann beim Warenimport die GST-Besteuerung ausgesetzt werden, so etwa wenn der Import im Rahmen des „Approved Trader Scheme“ (ATS) oder des „Warehouse Scheme“ (WS) erfolgt.

Für Unternehmen, die in Malaysia vor allem für den Export produzieren, dürfte das „Approved Toll Manufacturer Scheme“ (ATMS) von Interesse sein. Unter dem ATMS können Waren, die für die Produktion benötigt werden, ohne 6% Steuer importiert werden. Wesentliche Voraussetzung für die Inanspruchnahme des ATMS ist, dass 80% der Verkäufe „zero-rated supplies“ sind, was bei Produkten die exportiert werden ja der Fall ist.

GST Erklärung

Der GST ACT 2014 befasst sich eingehend damit, zu welchem Datum die GST in der regelmäßig abzugebenden GST-Erklärung erklärt werden muss. Grundsätzlich gilt Folgendes: Bei Waren ist dies das Datum, an dem die Ware dem Käufer entweder zur Verfügung gestellt wird (z.B. Besitzverschaffung) oder bezahlt oder berechnet wird, je nachdem, was früher erfolgt. Bei Dienstleistungen ist es das Datum, an dem die Leistung erbracht wird, gezahlt oder in Rechnung gestellt wird, je nachdem was früher erfolgt. Beim Import von Waren nach Malaysia fällt die 6% Steuer zum Zeitpunkt der Einfuhr an.

Fazit

Insgesamt ist die Einführung der GST in Malaysia zu begrüßen. Sie führt nicht nur zu einer Vereinfachung des malaysischen Steuersystems, sondern senkt auch die Kosten der in Malaysia tätigen Unternehmen. Cashflow Belastungen werden weitestgehend durch die genannten Befreiungsmöglichkeiten von der Einfuhrumsatzsteuer abgefangen. Letztlich wird aufgrund der Möglichkeit der Steuerrückerstattung und der dafür erforderlichen zeitigen Rechnungsstellung und -begleichung mit einer allgemeinen Verbesserung des Zahlungsverhaltens gerechnet.



Birgitta von Dresky
Partnerin

Luther LLP
Singapur

Telefon +65 6408 8008

birgitta.von.dresky@luther-lawfirm.com

SINGAPUR

Budget 2015

„Robin Hood Budget“ (von den Reichen nehmen und den Armen geben) oder „Jubiläums-Haushalt“ wurde er betitelt, der Haushaltsplan für das Jahr 2015, dem 50. Jahr der Unabhängigkeit der Republik Singapur. Das Hauptaugenmerk liegt auch in diesem Jahr auf der Förderung, dem Ausbau und der Restrukturierung der heimischen Wirtschaft. Anreize zur Produktivitätssteigerung durch großzügige Bezuschussung von Modernisierungsmaßnahmen in der Fertigung sowie durch Förderungen und steuerliche Anreize für Investitionen in Forschung und Entwicklung stehen nach wie vor im Mittelpunkt. Neu ist die Aufnahme kleiner und mittlerer Betriebe (SMEs) in den Fokus der Bemühungen, z.B. die veränderte M&A-Förderrichtlinie, mit deren Hilfe SMEs leichter durch Unternehmenskäufe wachsen sollen. Höhere steuerliche Belastungen kommen auf besser verdienende Privatpersonen durch die Erhöhung des Spitzensteuersatzes zu.

Unternehmensbesteuerung

Der Körperschaftssteuersatz von 17% bleibt weiterhin bestehen. Ebenso bleiben die 50% Steuernachlass auf die ersten SGD 300.000 Profit erhalten. Zusätzlich wird im Budget 2015 ein Körperschaftsteuernachlass von 30% eingeführt, gültig für

die Jahre 2016/17. Der Maximalbetrag für diesen zusätzlichen Steuernachlass beläuft sich auf SGD 20.000 pro Jahr.

The International Growth Scheme

Internationalisierung von singapurischen Unternehmen ist seit langem ein zentrales Bestreben der Regierung. Zu diesem Zweck wurde im Budget 2015 ein neues Förderprogramm angekündigt – das International Growth Scheme (IGS). Die Förderung soll im Wesentlichen darin bestehen, dass für die maximale Dauer von 5 Jahren ein Steuersatz von lediglich 10% auf Ertragssteigerungen, die durch einschlägige Aktivitäten generiert werden, angewendet wird.

Productivity and Innovation Credit Scheme (PIC)

Im Zuge der Bestrebungen, die Effizienz der Gesamtwirtschaft zu steigern, wird seit mehreren Jahren bis zum Jahr 2018 der PIC gewährt. PIC ermöglicht bis zu 400% Abzugsmöglichkeit von qualifizierten Investitionen. Solche sind beispielsweise Aus- und Weiterbildung von Angestellten, Anmeldung von Patenten, Anschaffungen im Bereich von Automatisierung etc. Insgesamt sind sechs Bereiche von qualifizierten Investitionen ausgewiesen. In jedem dieser sechs Bereiche kann eine bis zu 400-prozentige Steuerermäßigung geltend gemacht werden (max. SGD 400.000 pro Bereich).

Zusätzlich gibt es die Möglichkeit, Investitionsausgaben als Barauszahlung rückerstattet zu bekommen, der Maximalbetrag ist in diesem Fall SGD 60.000 pro Jahr. Voraussetzung für die Barauszahlung bleibt weiterhin, dass das Unternehmen mind. drei „einheimische“ Angestellte für mindestens 3 Monate vor Antragstellung vorzuweisen hat.

Der PIC+ ist eine Initiative, um SMEs bei substantiellen Investitionen zu unterstützen. Für diese Unternehmen (entweder weniger als SGD 100 Mio. Umsatz oder weniger als 200 Mitarbeiter) wird die Obergrenze auf jährlich SGD 600.000 pro Investitionskategorie erhöht.

Der in den letzten zwei Jahren gewährte PIC Bonus (Dollar für Dollar Matching bis SGD 15.000 für PIC qualifizierte Investitionen) wurde leider abgeschafft.

M&A Scheme

Um singapurische Unternehmen weiterhin beim Wachstum durch Unternehmenskäufe zu unterstützen, wurde das M&A-Programm bis 2020 verlängert und auf die Bedürfnisse kleinerer Unternehmen angepasst: Die jährliche Abschreibung wurde

von 5% auf 25% erhöht, allerdings wurde gleichzeitig die Obergrenze von SGD 100 Mio. auf SGD 20 Mio. reduziert.

Wage Credit Scheme

Das Wage Credit Scheme wurde bis 2017 verlängert, allerdings in reduzierter Form. Anstatt einer Co-Finanzierung von 40%, trägt der Staat ab 2015 nur noch 20% der Kosten für Lohnerhöhungen für singapurische Arbeitnehmer mit einem Einkommen von bis zu SGD 4.000.

Internationalisation Scheme

Aufwendungen, einschließlich Personalaufwendungen, für Internationalisierungen von singapurischen Unternehmen, sind doppelt steuerlich abzugsfähig. Hinsichtlich Personalaufwandes ist die Obergrenze der doppelt abzugsfähigen Kosten SGD 1 Mio. Die Regional und die International Headquarter Incentive wurden hingegen nicht verlängert.

Sektor-spezifische Incentives

Auch in diesem Jahr wurden die verschiedenen Zielsektoren mit Incentives bedacht. Der Finanzsektor erhält Unterstützung durch Steuernachlässe für Venture Capital Funds und deren Management, Banken für Impairment Rückstellungen, Versicherungen und Real Estate Investment Trusts (REITS).

Unterstützungen erhalten auch der Rechts-, Telekommunikations- und Schifffahrtssektor mit speziellen Steuervergünstigungen auf ausgewählte Aktivitäten.

Individualbesteuerung

Das Budget 2015 enthält zum ersten Mal seit Jahren eine Erhöhung der Individualbesteuerung. Der Spitzensteuersatz wird ab dem Jahr 2017 22% betragen und kommt für Einkommen über SGD 320.000 zur Anwendung. Mit der Erhöhung des Spitzensteuersatzes ging eine leichte Verschiebung der Steuersatzstufen einher. Der Freibetrag von SGD 20.000 bleibt jedoch unverändert erhalten. Zusätzlich wird ein genereller Steuerrabatt in Höhe von 50% bis zu einem Maximalbetrag von SGD 1.000 pauschal gewährt.

Mieteinkommen

Individuen können nunmehr bei der Berechnung ihrer steuerpflichtigen Mieteinnahmen anstelle der tatsächlichen Aufwendungen eine 15% Pauschale geltend machen.

CPF – Central Provident Fund

Die derzeitigen Beitragsraten für den CPF, ab einem Einkommen von SGD 1.500, betragen 17% für den Arbeitgeber und 20% für den Arbeitnehmer. Die Bemessungsgrundlage ist monatlich auf SGD 5.000 begrenzt. Ab 1. Januar 2016 wird die monatliche Einkommensgrenze für den CPF auf SGD 6.000 erhöht. Gleichzeitig werden die CPF-Beiträge für ältere Arbeitnehmer (von 50 – 65 Jahre) an die Regelsätze angepasst.

Zusätzlich zur Altersvorsorge, die durch den CPF bereitgestellt wird, besteht die Möglichkeit, das Supplementary Retirement Scheme (SRS) in Anspruch zu nehmen. Das besondere Merkmal des SRS ist dass, neben der freiwilligen Aufstockung der Rentenvorsorge zusätzlich zum CPF auch Ausländer in das SRS einzahlen können. Die entrichteten Beiträge, die im Zuge des SRS geleistet wurden, sind von der Steuer absetzbar. Ebenso sind die Dividenden vor der Auszahlung des Rentenkontos von Steuern befreit. Außerdem sind nur 50% der späteren Rentenauszahlungen zu versteuern. Auch hier würden die erlaubten jährlichen Beträge erhöht, auf SGD 15.300 für Staatsbürger und Permanent Residents und auf SGD 35.700 für Ausländer.

Sonstige Steuern und Maßnahmen

Spenden an anerkannte gemeinnützige Organisationen sind nunmehr zu 300% (von 250%) steuerlich abzugsfähig.

Eine Erhöhung der sog. Foreign Worker Levy, eine Art Strafsteuer für ausländische Arbeitskräfte, wurde im Budget 2015 angekündigt. Die Umsetzung wird jedoch um ein Jahr für S-Pass und Work Permit Inhaber aufgeschoben, für Arbeitnehmer in der Bauindustrie wird die Umsetzung um zwei Jahre aufgeschoben.

Deutlich erhöht wird die Mineralölsteuer; für Superbenzin um 45% (von SGD 0,44 auf SGD 0,64 pro Liter) und Normalbenzin um 36,5% (von SGD 0,41 auf SGD 0,56 pro Liter).

Zur Milderung der Belastung wird für ein Jahr ein Rabatt von 20% für Pkws, 60% für Motorräder und 100% für Lkws gewährt.



Dr. Knut Unger
Partner

Luther LLP
Singapur
Telefon +65 6408 8007
knut.unger@luther-lawfirm.com

VIETNAM

Neue Einwanderungs- und Visa-Bestimmungen

Das seit dem 1. Januar 2015 geltende neue Immigration Law bringt für Ausländer eine Anzahl von positiven Neuerungen. Hervorzuheben sind beispielsweise die Möglichkeit der Beantragung von Visa und Temporary Residence Cards von bis zu 5 Jahren statt früher nur 36 Monaten. Auch ist der administrative Prozess der polizeilichen Meldung für Ausländer erheblich erleichtert worden.

Sponsoren für Business Visa

Durch das neue Immigration Law ist nunmehr geklärt, welche Personen als sogenannte „Sponsoren“ für Ausländer auftreten können, die nach Vietnam kommen und arbeiten wollen. Geeignete Sponsoren sind beispielsweise (a) nach vietnamesischem Recht gegründete Gesellschaften, (b) Repräsentanzen, (c) Zweigniederlassungen, (d) vietnamesische Staatsbürger oder (e) Ausländer mit einem vorläufigen oder ständigen Wohnsitz.

Um die in der Vergangenheit oft missbräuchliche Ausnutzung von Touristenvisa zu verhindern, ist es nach dem neuen Gesetz nicht mehr möglich, das vorhandene Visa (z.B. Touristenvisum) nachträglich abzuändern. Dies betrifft Fälle, wo Ausländer mit einem Touristenvisum nach Vietnam einreisen und nach erfolgreicher Job-Suche dann das Visa in ein Business Visum ändern lassen wollen, oder bereits mit dem Touristenvisum beginnen zu arbeiten, um die Wartezeit auf das Business Visum zu überbrücken.

Ferner dürfen Ausländer, die mehrere Pässe besitzen, nur noch einen Pass zur Einreise und zur Verwendung bei Einwanderungsbehörden und entsprechenden Anträgen verwenden.

Visa Dauer

Eine positive Änderung ist die Verlängerung der maximalen Gültigkeitsdauer von Business Visa für Ausländer von 36 Monaten auf 5 Jahre. Diese Änderung wurde bereits seit langem gefordert, da sich die alte Regelung seit jeher mit den Vorschriften des Investment Law widersprochen hatte, welches bereits von einer Gültigkeitsdauer von 5 Jahren ausgegangen ist.

Wohnsitz und Polizeiliche Meldung

Ausländer, die einen Wohnsitz in Vietnam besitzen, müssen sich an dem jeweiligen Wohnsitz polizeilich melden. Vor der neuen Regelung hatte dies grundsätzlich persönlich zu erfolgen und konnte je nachdem welche Art von Visa man besaß eine mühsame Angelegenheit sein, da es teilweise notwendig war, dass Verfahren bei jeder Einreise zu wiederholen. Dies führte insbesondere bei häufigen Geschäftsreisen außerhalb der Grenzen von Vietnam zu Compliance Problemen, da diese Meldung schlicht unterlassen wurde.

Es war daher nicht unüblich, dass in der Vergangenheit die Anmeldung über einen Mittelsmann erfolgte. Dies wurde in den meisten Fällen akzeptiert, es konnte jedoch auch vorkommen, dass die jeweilige Polizeibehörde eine solche Vorgehensweise ablehnte. Es wurde beispielsweise unterschiedlich beurteilt, ob der Betreiber einer Wohnanlage die Anmeldung für die in seiner Anlage wohnenden Ausländer durchführen kann. Dies ist seit dem 1. Januar 2015 unzweifelhaft möglich. Es ist durch das neue Gesetz geklärt, in welcher Form die polizeiliche Meldung erfolgen muss und wer dies vornehmen kann. Es ist hier nach ausreichend, dass der jeweilige Betreiber oder Inhaber des Wohnobjektes die Anmeldung vornimmt.

Es gibt im Übrigen kaum Beschränkungen hinsichtlich der Gebiete, wo ein Ausländer sich niederlassen kann. Verboten sind verständlicherweise die Grenzgebiete sowie ausgewiesene Sperrzonen. Darüber hinaus können sich Ausländer ihren Wohnsitz frei aussuchen (Wohnanlagen, Industriezonen, etc.).



Thi Thuy Trang Phan, LL.M.

Partnerin

Luther LLP

Singapur

Telefon +65 6408 8000

trang.phan@luther-lawfirm.com

Änderungen im Gesellschafts- und Immobilienrecht

Im vergangenen November hat das vietnamesische Parlament 18 Gesetzesänderungen erlassen, die zum 1. Juli 2015 in Kraft treten sollen. Für ausländische Investoren interessante Änderungen finden sich insbesondere im geänderten Law on Enterprises (LOE), Law on Investment (LOI) sowie Law on Residential Housing and Law on Real Estate Business. Die Änderungen sollen die Wirtschaft ankurbeln und frische Investitionen ins Land locken, um dem in den letzten Jahren nachlassenden Wachstum in Vietnam entgegenzutreten.

Gesellschaftsrecht

Abgewandeltes Lizenzverfahren

Ab dem 1. Juli 2015 soll das Registrierungsverfahren zum Erhalt des sogenannten Investment Certificate (IC) sowie des Enterprise Registration Certificate (ERC) vereinfacht werden und damit auch weniger zeit- und kostenaufwändig sein.

Es überrascht daher zunächst, dass das Antragsverfahren hinsichtlich dieser beiden Zertifikate von einem einheitlichen Verfahren auf zwei verschiedene Verfahren aufgeteilt wird. Zuvor beinhaltete das IC zugleich die ERC und es bedurfte daher die Durchführung nur eines Registrierungsverfahrens. Demnächst muss zunächst das IC nach den Vorschriften des LOI beantragt werden, um dann anschließend das Antragsverfahren für das ERC nach dem LOE einleiten zu können.

Auf den ersten Blick wirkt dies widersprüchlich zu dem Ziel der Verringerung des administrativen Aufwands. Der vietnamesische Gesetzgeber hat allerdings an einer anderen Stelle angesetzt und die diversen Zustimmungsgremien auf eine einzi-

ge Instanz verlagert, nämlich dem Department of Planning & Investment (DPI). Die Einholung des Einverständnisses von mehreren Behörden, unter anderem dem People's Committee des jeweiligen Bezirks, ist nunmehr nicht mehr erforderlich. Dies gilt sowohl für das IC als auch das ERC. Dadurch verspricht sich der Gesetzgeber eine Verkürzung der Bearbeitungszeit von durchschnittlich 45 Werktagen ab Eintragseingang auf maximal 18 Werktagen für die beiden neuen Verfahren zusammen. Es bleibt abzuwarten, ob sich die ambitionierten Zielsetzungen in der Praxis umsetzen lassen.

Vereinfachte Administration

Nach der neuen Gesetzeslage sollen zukünftig auch Änderungen im Geschäftsbereich der Gesellschaft, Gesellschafterwechsel oder Gesellschaftskapital möglich sein, ohne ein Registrierungs- und Genehmigungsverfahren durchlaufen zu müssen, um das ERC zu aktualisieren. Die neuen ERC enthalten diese Daten nicht mehr, so dass diesbezüglich lediglich noch eine Anzeigepflicht besteht.

Im Hinblick auf einen Gesellschafterwechsel ist anzumerken, dass ab dem Stichtag nur noch Anteilserwerbungen von ausländischen Investoren zu „registrieren“ sind, wenn (a) die Zielgesellschaft in einem der Geschäftsbereiche tätig ist, in denen eine ausländische Beteiligung nur unter bestimmten Konditionen möglich ist, oder (b) durch den Erwerb die Zielgesellschaft zu 51% oder mehr von Ausländern gehalten wird. Auch in dieser Hinsicht versucht der vietnamesische Gesetzgeber Anreize zu schaffen, das Volumen an ausländischen Direktinvestitionen in Vietnam steigern.

Real Estate

Auch im Real Estate Bereich wird es ab dem 1. Juli 2015 erfreuliche Änderungen zugunsten von ausländischen Investoren geben, da diese nun unter erleichterten Bedingungen Immobilien erwerben können.

Law on Residential Housing

Das neue Law on Residential Housing gewährt Ausländern nunmehr nahezu gleiche Rechte wie einem vietnamesischen Staatsbürger. Sofern der Eigentumserwerb durch Ausländer vor der Rechtsänderung überhaupt zulässig war, waren die Eigentumsrechte erheblich eingeschränkt, da Vermietung des Objekts, Hergabe als Sicherheit in Form von Hypotheken oder Einbringung als Sacheinlage nicht möglich war. Diese Rechte stehen dem Ausländer nunmehr zu.

Übersicht über relevante Änderungen im Lizenzverfahren

| Änderung | Law on Investment Law on Enterprises 2005 | Law on Investment Law on Enterprises 2015 |
|-------------------------------------|--|---|
| Trennung der Verfahren | Das IC umfasste zugleich das ERC. | Zunächst ist das IC nach dem LOI zu beantragen. Erst danach kann das ERC nach dem LOE beantragt werden. |
| Verkürzung des Genehmigungsprozess | Das DPI war die zuständige Behörde für das Einreichen der Anträge. Das DPI holte sich zunächst die Zustimmungen von diversen anderen Behörden ein, bevor es dann dem People's Committee der Provinz/Stadt seine Empfehlung für die Ausstellung oder Nichtausstellung des IC aussprach. Das gesamte Verfahren zog sich dann durchschnittlich über 45 Werktage. | Das DPI ist die einzige Instanz zur Genehmigung des IC sowie ERC. Die Entscheidung über das IC soll innerhalb von 15 Werktagen nach Antragseingang erfolgen; die des ERC sogar innerhalb von 3 Werktagen. |
| Vereinfachung im Umgang mit dem ERC | <p>Die Mindestangaben im ERC waren:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Firma und Company Registration Number/IC Number ■ Adresse des Hauptsitzes ■ Geschäftstätigkeit ■ Gesellschaftskapital ■ Gesetzliche Vertreter ■ Gesellschafterliste ■ Adresse von Zweigniederlassungen und sonstigen Repräsentanzen <p>Die Änderungen dieser Angaben im ERC mussten im Rahmen eines Genehmigungsverfahrens eingeleitet werden.</p> | <p>Die Mindestangaben betragen nunmehr nur noch:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Firma und Company Registration Number/IC Number ■ Adresse des Hauptsitzes ■ Gesellschaftskapital ■ Gesetzliche Vertreter <p>Etwaige Änderungen sind lediglich anzuzeigen und bedürfen keiner Genehmigung.</p> |

Dennoch ist der Real Estate Markt nicht uneingeschränkt geöffnet worden, sondern es bestehen weiterhin besondere Voraussetzungen, die zu erfüllen sind. Auch erfolgt der Eigentumserwerb nur in Form von Leasehold mit einer Laufzeit von 50 Jahren mit Verlängerungsoption, es sei denn der Ausländer ist mit einem vietnamesischen Staatsbürger verheiratet. In letzterem Fall ist der Erwerb von Freehold Objekten zulässig. Bei Gesellschaften als Erwerber ist die Laufzeit identisch zu der des Investment Certificates.

Ferner sind die nachfolgend beispielsweise genannten Voraussetzungen zu beachten:

- Ausländer müssen ein gültiges Visa vorweisen

Vorherige Rechtslage: Tätigung einer Direktinvestition, Innehaben einer geschäftsführenden Position, Vorweisen von besonderen Kenntnissen und Fähigkeiten, die in Vietnam benötigt werden, oder Vorlage einer Heiratsurkunde mit einem vietnamesischen Staatsbürger; Nachweis eines Wohnsitzes in Vietnam von mindestens 12 Monaten.

- Vermietungen müssen den zuständigen Behörden angezeigt werden damit sichergestellt ist, dass die Mieteinnahmen ordnungsgemäß versteuert werden.
- Gesellschaften müssen die nach dem LOI und LOE zulässigen Lizenzen vorweisen.
- Gesellschaften dürfen die erworbenen Immobilien nur ihren Arbeitnehmern als Wohnraum zur Verfügung stellen; eine Vermietung oder gewerbliche Nutzung ist untersagt.
- Es dürfen in einem Wohnhaus grundsätzlich maximal 30% der Einheiten erworben werden. Der Gesetzgeber hat sich vorbehalten, für bestimmte Projekte andere Höchstgrenzen festzusetzen. In einem Wohnkomplex, welches die Größe eines kommunalen Bezirks aufweist, dürfen maximal 250 Villen oder Reihenhäuser erworben werden.

Vorherige Rechtslage: Ausländer und Gesellschaften durften nur ein Apartment in besonders gekennzeichneten Wohnkomplexen erwerben.

- Die Zahlung des Kaufpreises muss im Wege eines Banktransfers erfolgen und zwar mittels eines in Vietnam lizenzierten Kreditinstituts.

New Real Estate Business Law

Die vor Jahren optimistische Stimmung im Immobiliensektor hat dazu geführt, dass etliche Bauprojekte ins Leben gerufen worden sind, die aber dann mangels schleppenden Wachstums und Nachfrage im Markt oftmals nur zu Bauruinen und Bankrotten geführt haben. Aus dieser schlechten Erfahrung heraus und zum Schutz der Anleger verlangt das neue Gesetz nunmehr, dass Immobilienentwickler ein Mindestkapital von VND 20 Milliarden aufweisen müssen (etwa EUR 900.000), im Vergleich zu der bisherigen Anforderung von VND 6 Milliarden. Auch muss der Immobilienentwickler eine Bankgarantie von einem in Vietnam lizenzierten Kreditinstitut vorlegen, damit unter anderem sichergestellt ist, dass geleistete Anzahlungen der Käufer erstattet werden können.

Die nach Baufortschritt zu zahlenden Kaufpreisraten unterliegen nach wie vor den nachfolgenden Höchstgrenzen:

- Die erste Kaufpreisrate darf maximal 30% des Kaufpreises betragen.
- Die nachfolgenden Kaufpreisraten, die vor der Abnahme zu leisten sind, dürfen in der Summe nicht mehr als 70% des Kaufpreises betragen, wenn es sich um einen lokalen Immobilienentwickler handelt; lediglich 50% wenn es sich um Immobilienentwickler mit ausländischer Beteiligung handelt.
- Nach der Abnahme, aber vor Herausgabe des Titels („Red Book“) darf der restliche Kaufpreis bis zu einer Grenze von 95% verlangt werden.
- Der verbleibende Kaufpreis erfolgt in der Regel nach Übergabe des Titels.

Um den Real Estate Markt zu beleben, erlaubt das neue Real Estate Business Law Gesellschaften mit ausländischer Beteiligung bestehende gewerbliche Immobilien zu erwerben und diese entweder selbst im Rahmen des Geschäftsbetriebes zu nutzen, oder aber diese weiter zu untervermieten. Ein gewerblicher Handel, d.h. Kauf und Verkauf von solchen Objekten, bleibt allerdings untersagt.



Thi Thuy Trang Phan, LL.M.

Partnerin

Luther LLP

Singapur

Telefon +65 6408 8000

trang.phan@luther-lawfirm.com

Impressum

Verleger: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 0
Telefax +49 221 9937 110, contact@luther-lawfirm.com
V.i.S.d.P.: Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln, Telefon +49 211 9937 16280
thomas.weidlich@luther-lawfirm.com
Copyright: Alle Texte dieses Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie Auszüge unter Nennung der Quelle nach schriftlicher Genehmigung durch uns nutzen. Hierzu bitten wir um Kontaktaufnahme. Falls Sie künftig keine Informationen der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH erhalten möchten, senden Sie bitte eine E-Mail mit dem Stichwort „Foreign Law“ an unsubscribe@luther-lawfirm.com

Haftungsausschluss

Obgleich dieser Newsletter sorgfältig erstellt wurde, wird keine Haftung für Fehler oder Auslassungen übernommen. Die Informationen dieses Newsletters stellen keinen anwaltlichen oder steuerlichen Rechtsrat dar und ersetzen keine auf den Einzelfall bezogene anwaltliche oder steuerliche Beratung. Hierfür stehen unsere Ansprechpartner an den einzelnen Standorten zur Verfügung.

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist das deutsche Mitglied von Taxand, einem weltweiten Zusammenschluss unabhängiger Steuerberatungsgesellschaften.

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH ist nach dem Qualitätsstandard ISO 9001 zertifiziert.

Berlin, Brüssel, Dresden, Düsseldorf, Essen, Frankfurt a. M., Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig,
London, Luxemburg, München, Shanghai, Singapur, Stuttgart

Luther Corporate Services: Delhi-Gurgaon, Kuala Lumpur, Shanghai, Singapur, Yangon

Ihren Ansprechpartner finden Sie auf www.luther-lawfirm.com

Auf den Punkt. Luther.



JUV 2014
AWARDS

Kanzlei des Jahres
für Regulierte Industrien

JUV 2014
AWARDS

Kanzlei des Jahres
für Energiewirtschaftsrecht

JUV 2014
AWARDS

Kanzlei des Jahres
für Privates Baurecht

www.luther-lawfirm.com

