

Newsletter, 2. Quartal 2008

Foreign Law & Investments

Aus der Luther-Welt	Seite 2	Indonesien	Seite 19
Außenwirtschafts- und Investitionsschutzrecht	Seite 4	Das neue indonesische Kapital- gesellschaftsgesetz	
Das geplante neue Außenwirtschafts- gesetz – notwendiger Schutzwall oder Dämpfer für ausländische Inves- titionen?		Singapur	Seite 21
Börsengang chinesischer Unternehmen in Deutschland		Steuerparadies in Asien? Singapurs Budget 2008	
Brasilien	Seite 7	CATALIST – Das neue Börsen- segment in Singapur	
Erhöhung der Steuersätze auf Finanz- operationen in Brasilien („IOF“) – Auswirkungen auf ausländische Direktinvestitionen?		Vergleich IPO-Märkte	
China	Seite 9	Russland	Seite 27
Neuere Entwicklungen im chinesischen Recht – Auswirkungen in der Praxis		Rechtliche Aspekte von Kooperationen und Übernahmen auf dem russischen Markt	
Verordnung über den bezahlten Jahresurlaub der Mitarbeiter in China		Tschechien	Seite 29
Schiedsgerichtsbarkeit im Arbeits- rechtsstreit		Grenzüberschreitende Verschmel- zungen werden möglich	
Indien	Seite 16	Größere Verfahrenseffizienz und Flexi- bilität durch das neue Insolvenzgesetz	
Indien – Aufbruch in ein neues Wettbewerbs- und Kartellrecht?		Türkei	Seite 32
		Neuere Entwicklungen im türkischen Recht – Auswirkungen in der Praxis	
		Vietnam	Seite 34
		Verordnung Nr. 139: Leitlinien zum Inves- titionsgesetz und Unternehmensgesetz	



Aus der Luther-Welt

Luther baut Asien-Geschäft aus: Büroeröffnung in Shanghai und Verstärkung der Teams in Singapur und Deutschland

Mit der Eröffnung eines Büros in Shanghai und dem Ausbau des bestehenden Büros in Singapur beraten bei Luther nun über 30 deutsche und asiatische Anwälte in allen wirtschaftsrechtlichen Fragen, die sich deutschen und internationalen Unternehmen in der Region Asien-Pazifik stellen. Die Schwerpunkte der Beratungstätigkeit in den asiatischen Wachstumsmärkten liegen im internationalen Vertrags-, Gesellschafts- und Arbeitsrecht sowie bei M&A- und Joint Venture-Projekten.

In **China** ist Luther seit Jahresbeginn mit insgesamt zwölf chinesischen und deutschen Rechtsanwälten, davon zwei Partner, vertreten. Das Team in Shanghai berät deutsche und kontinentaleuropäische Unternehmen nicht nur in vertraglichen Belangen mit chinesischen Geschäftspartnern, sondern auch beim Markteintritt und der Expansion durch Joint Ventures und Akquisitionen vor Ort. Luther Shanghai ist darüber hinaus auf allen Gebieten des Wirtschaftsrechts einschließlich der gewerblichen Schutzrechte und der Rechtsdurchsetzung aktiv. Außerdem steigt die Nachfrage chinesischer Unternehmen nach Begleitung bei Akquisitionen und Börsengängen in Deutschland. Das Team um die Partner Philip Lazare und Shao Wanlei ist von einer deutschen Wirtschaftskanzlei zu Luther gewechselt und hat langjährige Erfahrung in allen deutsch-chinesischen Rechtsfragen. Lazare ist spezialisiert auf chinesisches Gesellschaftsrecht und Transaktionsberatung, Shao ist erfahrener Prozessanwalt und Verhandlungsführer in großen Investitionsvorhaben sowie Spezialfragen des chinesischen Rechts. Fast alle Mitarbeiter der in China voll zugelassenen Kanzlei sprechen deutsch, englisch und chinesisch; die chinesischen Anwälte haben ausnahmslos in Deutschland studiert oder gearbeitet.

Das Südostasien-Team von Luther hat sich standortübergreifend verstärkt: in **Stuttgart** ist Dr. René-Alexander Hirth als Partner im Bereich Corporate & Commercial zu Luther gestoßen. Hirth war von 1994 bis 1999 der in Singapur ortsansässige Leiter des lokalen Büros einer Stuttgarter Wirtschaftskanzlei und seit seiner Rückkehr in das Stuttgarter Stammhaus dieser Kanzlei der maßgeblich für das Südostasien-Geschäft zuständige Partner. Er befasst sich insbesondere mit Fragen des internationalen Wirtschaftsrechts mit Fokus auf die Region Asien-Pazifik, sowohl bei Transaktionen als auch im Bereich Prozessführung und Schiedsverfahren. In **Singapur** bilden die deutschen Anwälte Birgitta von Dresky, Dr. Claus

Trenner und Dr. Knut Unger seit April 2008 ein Team mit Dr. Thomas Hufnagel, der im vergangenen Jahr aus der Industrie zu Luther kam. Von Dresky, Trenner und Unger wechseln aus der gleichen deutschen Wirtschaftskanzlei wie Dr. Hirth als Partner mit ihrem gesamten lokalen Team zu Luther. Mit zwanzig Mitarbeitern in einem Büro im Bankenviertel und einem weiteren Büro im German Center in Jurong ist Luther in der Finanzmetropole bestens aufgestellt.



Dr. René-Alexander Hirth

„Mit den neuen Kollegen gewinnen wir profundes Knowhow und viele Jahrzehnte an Erfahrung hinzu, die uns zu einer der führenden deutschen Kanzleien im Asien-Geschäft machen“, freut sich Dr. Stefan Kraus, Managing Partner bei Luther.

Internationale Steuerberatung im Taxand-Verbund

Luther hat sein Beratungsangebot nun auch um die rechtszentrierte Steuerberatung ergänzt. Unsere projektbezogene Zusammenarbeit mit Ernst & Young werden wir natürlich fortführen. Dennoch fragen viele Mandanten zunehmend die begleitende steuerliche Beratung, etwa im M&A-Bereich bei uns nach. Dem haben wir nun Rechnung getragen. Neben den entsprechenden Beratungskapazitäten in Deutschland sind wir über Taxand, einem Netzwerk unabhängiger Steuerberatungspraxen in 40 Ländern, weltweit in der Lage, Beratungsprojekte steuerlich zu betreuen. Dieses Angebot ergänzt hervorragend unsere eigenen internationalen Aktivitäten in Osteuropa und Asien sowie unser Beratungsangebot über unser Anwaltsnetzwerk PMLG.

Veranstaltungshinweise

Im Rahmen eines von Euroforum organisierten Seminars am 31. März 2008 hat Luther zum Thema „Internationale Joint Ventures“ referiert. Folgeveranstaltungen sind in Planung.

Auf dem „M&A Summit 2008“ am 8. und 9. Mai 2008 in Berlin, einer Fachveranstaltung für M&A- und Rechtsabteilungen großer deutscher Unternehmen, hat Luther einen

Workshop zum Thema „M&A Deal in China – Fette Beute oder in der Falle?“ geleitet.

Unsere neuen Asien-Büros wurden mit Bürobesichtigungen und Abendveranstaltungen offiziell eingeweiht: am 20. Mai 2008 im Hyatt on the Bund in Shanghai und am 22. Mai 2008 im Raffles Hotel in Singapur. Mehr dazu in der nächsten Ausgabe unseres Newsletters.



Am 8. und 9. September 2008 wird Luther auf der 4. Handelsblatt-Jahrestagung Indien in Berlin zum Thema „M&A und Joint Ventures in Indien“ vortragen.

Am 16. September 2008 findet der 5. IHK-Außenwirtschaftstag in Essen statt in dessen Fokus die Wachstumsmärkte der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) stehen. Luther wird unter anderem in den Workshops zu „China: Investieren – Chance oder Schleudersitz?“ und „BRIC: Sicherheit von Geschäften“ referieren.

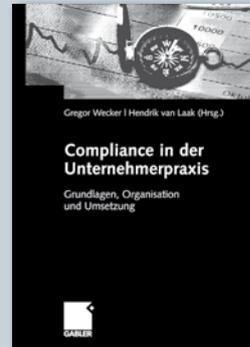
Luther wird am 22. Oktober 2008 auf einer Indien-Veranstaltung des OAV und der IHK in Freiburg zum Thema „Rechtliche Besonderheiten in Indien“ referieren.

Strategische Zusammenarbeit mit der Financial Times Deutschland

Enable heißt das neue Online-Unternehmer-Portal der Financial Times Deutschland (FTD). Recht, Finanzen, Steuern, IT, Personal, Produktion, Management – zu allen für Unternehmen wesentlichen Bereichen werden hier seit Anfang Dezember 2007 täglich neue Informationen und Hintergrundberichte veröffentlicht. Als strategischer Partner der FTD beantwortet Luther im Rahmen des Portals die am häufigsten gestellten und wichtigsten rechtlichen Fragen von Unternehmern und Unternehmen, beispielsweise zur Unternehmensgründung und Compliance-Anforderungen im In- und Ausland, zur Produkthaftung und vielem mehr. Alle Fragen und Antworten sind als PDF-Dokument abrufbar: www.enable.fdt.de.

Neue Publikationen

Wecker/van Laak
„Compliance in der Unternehmerpraxis“



Das Buch stellt die Grundlagen rechtlicher Compliance und die Umsetzung im Unternehmen dar. In Einzelbeiträgen zeigen ausgewiesene Experten, wie ein Unternehmen die Rechtmäßigkeit seines Handelns gewährleisten kann – von der Identifikation der rechtlichen Risiken über die Ermittlung des Handlungsbedarfs bis zum Entwickeln und Umsetzen organisatorischer Maßnahmen. Neben Antworten auf die grundsätzlichen Fragen zu den Pflichten der Geschäftsleitung und dem Aufbau einer Compliance-Organisation gibt das Werk wesentliche Hinweise zur Compliance in den Bereichen Arbeitsrecht, Außenwirtschaft, IP und IT, Auslandsrisiken und M&A. Das Kapitel „Außenwirtschaft“ stammt aus der Feder von Dr. Henning Lustermann, den Beitrag zu „Auslandsrisiken“ haben Thomas Weidlich und Dr. Angelika Yates geschrieben.

Thomas Weidlich

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 16280

Außenwirtschafts- und Investitionsschutzrecht

Das geplante neue Außenwirtschaftsgesetz – notwendiger Schutzwall oder Dämpfer für ausländische Investitionen?

Über die Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes wird bereits seit Monaten debattiert. Zwischen den Bundesministerien bestand bis vor kurzem Streit darüber, ob auch das Arbeitsministerium mit Blick auf die möglichen Folgen für Arbeitsplätze ein Mitspracherecht bei der Prüfung von Übernahmen und Beteiligungen an Unternehmen haben soll, was dazu führte, dass das neue Gesetz nicht wie geplant zum Jahresbeginn 2008 in Kraft treten konnte. Der Kompetenzstreit ist mittlerweile ausgetragen, das Arbeitsministerium wird zukünftig bei der Kontrolle ausländischer Investitionen involviert sein.

Noch heftiger umstritten ist jedoch das generelle Ziel der Novellierung des Außenwirtschaftsgesetzes. Die Änderungen sehen vor, dass unerwünschte Übernahmen deutscher Unternehmen durch nicht aus der EU stammende ausländische Investoren untersagt werden können, „wenn infolge des Erwerbs die öffentliche Ordnung oder Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland gefährdet ist“. Ist dies der Fall, kann das Bundeswirtschaftsministerium Übernahmen bis zu drei Monate nach Veröffentlichung des Übernahmeangebotes oder Abschluss des Kaufvertrages über die Unternehmensanteile verbieten. Die Transaktion bleibt bis zur vollständigen Beendigung des Prüfungsverfahrens schwebend unwirksam. Ein Prüfungsrecht soll nach dem aktuellen Gesetzesentwurf ab einer ausländischen Beteiligung in Höhe von 25 % der Stimmrechte bestehen. Das Außenwirtschaftsgesetz reiht sich damit neben das ebenfalls geplante Risikobegrenzungs-gesetz ein, das in Kürze in Kraft treten soll und das Ziel hat, gesamtwirtschaftlich unerwünschte Aktivitäten von Finanzinvestoren zu erschweren oder sogar gänzlich zu verhindern. Finanzinvestoren sehen ihr Engagement im Unternehmen typischerweise nur als zeitlich befristete Finanzanlage und begründen damit die Sorge vor Zerschlagungen der Unternehmen oder Arbeitsplatzabbau zur schnellen Verwertung. Durch erhöhte Transparenzanforderungen sollen Investoren gezwungen werden, ihre Identität, ihre jeweiligen Beteiligungen sowie unter Umständen auch ihre mit den Beteiligungen verfolgten Ziele offenzulegen.

Ein Auslöser für die neuen Regelungen des Außenwirtschaftsgesetzes ist neben der schon länger geführten Debatte über

die Rolle ausländischer Hedge Fonds („Heuschrecken“) die in jüngster Zeit aufgeflammete Diskussion über ausländische Staatsfonds, allen voran Fonds aus Schwellenländern wie China und Russland. Diese Staatsfonds verfügen über ein enormes Kapital, die Rede ist von weltweit über 2,5 Billionen USD, die sich aus der Veräußerung von Rohstoffen wie Öl oder aus den Devisenreserven des jeweiligen Landes speisen. Im Zuge der Kapitalmarktkrise sind die China Investment Corporation (CIC), die singapurische Temasek und Abu Dhabis Staatsfonds ADIA bei einigen der größten US-amerikanischen und europäischen Banken in signifikanter Höhe eingestiegen. Viele Staaten befürchten, dass sich finanzstarke ausländische Staatsfonds nicht nur aus Renditegesichtspunkten in strategisch und wirtschaftlich wichtige einheimische Unternehmen einkaufen, sondern es auch zu einer unerwünschten Einflussnahme in politisch sensiblen Bereichen wie dem Telekommunikations- und Energiesektor kommt. Trotz der wachsenden Bereitschaft vieler Staaten, einem internationalen Verhaltenskodex für Staatsfonds zuzustimmen, ist eine nationale Investitionskontrolle zum Schutz vor diesen Gefahren nach Ansicht der Bundesregierung erforderlich.

Die deutsche Wirtschaft und auch das Bundeskartellamt stehen den Plänen der Bundesregierung insgesamt skeptisch gegenüber. Weder drohe ein Ausverkauf deutscher Unternehmen, noch sei der Anteil von z. B. chinesischen und russischen Investitionen in Deutschland besorgniserregend hoch. Vielmehr liege der Anteil dieser Länder an den ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik derzeit lediglich bei 0,5%. Nach Ansicht der vielen kritischen Stimmen stellen die geplanten Änderungen des Außenwirtschaftsgesetzes übertriebenen Protektionismus dar, der ausländische Investoren und damit dringend benötigtes Kapital abschreckt und das Investitionsklima verschlechtern könnte. Andere Länder könnten das neue Außenwirtschaftsgesetz zum Anlass nehmen, ähnliche Regelungen einzuführen oder bestehende Gesetze zu verschärfen, mit verheerenden Folgen für deutsche Unternehmen, die selbst rund 20.000 Beteiligungen im Ausland halten. Das neue chinesische Kartellrecht könnte ein solches Beispiel sein: die Befürchtungen vieler

Kritiker im Westen, dass China die sogenannte National-sicherheitsüberprüfung zum Ausschluss ausländischer Investoren nutzen wird, erhalten so neue Nahrung.

Europa und vor allem Deutschland sind klarer Gewinner der Globalisierung. Zu Recht werden die industriepolitischen Hindernisse in vielen Ländern von deutscher Seite moniert; dazu passt schlecht, wenn sich Deutschland jetzt selbst abschottet. Die Diskussionen über das neue Außenwirtschaftsgesetz sind noch im Gange, und es bleibt abzuwarten, welchen genauen Inhalt die neuen Regelungen haben werden. Schon jetzt dürfte aber feststehen, dass die Attraktivität Deutschlands für ausländische Investoren dadurch

nicht zunehmen und deutschen Konzernen auf dem Weltmarkt damit kein Dienst erwiesen wird.

Thomas Weidlich
thomas.weidlich@luther-lawfirm.com
 Telefon + 49 (221) 9937 16280

Caroline Tang
caroline.tang@luther-lawfirm.com
 Telefon + 49 (221) 9937 10049

Börsengang chinesischer Unternehmen in Deutschland

An den deutschen Börsen zeichnet sich ein neuer Trend ab: chinesische Unternehmen streben auf den deutschen Kapitalmarkt. Insgesamt sind bereits zehn chinesische Unternehmen an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert; zwei im Prime Standard, eines im Entry Standard und sieben im Freiverkehr. Zahlreiche weitere chinesische Unternehmen sind derzeit im Gespräch mit der deutschen Börse und deutschen Investmentbanken.

Gründe für ein Listing in Deutschland

Für ein Listing in Deutschland sprechen verschiedene Gründe. Vor allem erhoffen sich die chinesischen Unternehmen hierdurch eine Reputationssteigerung auf dem Heimatmarkt sowie einen gelungenen Einstieg auf den europäischen Markt. Weiterhin ist ein Börsengang in China sehr stark reglementiert und an strenge Voraussetzungen geknüpft, die insbesondere von jungen Wachstumsunternehmen oftmals nicht erfüllt werden können. Die Deutsche Börse bietet hingegen ein ausgewogenes regulatorisches Umfeld, kombiniert mit einer soliden Investorenbasis und einer hohen Liquidität.

Off-shore-Struktur eines China-IPOs

Anteile an einer chinesischen Gesellschaft sind nicht im Ausland handelbar. Daher kann eine chinesische Gesellschaft nicht unmittelbar an einer deutschen Börse gelistet werden, sondern es muss eine ausländische Holdinggesellschaft (sog. *Special Purpose Vehicle* – SPV) zwischengeschaltet

werden. Hierbei ist der Anteilseigner der ausländischen Holdinggesellschaft regelmäßig mit dem ehemaligen Gesellschafter der chinesischen Gesellschaft identisch. Es handelt sich also vereinfacht gesagt um ein dreistufiges Modell, in welchem der ehemalige Gründungsgesellschafter (oftmals eine natürliche Person mit chinesischer Staatsbürgerschaft) die Anteile an der chinesischen Gesellschaft nur noch mittelbar über eine Auslandsgesellschaft hält. Die ehemals chinesische „domestic entity“ wird also durch Zwischenschaltung einer Auslandsholding zur „wholly foreign owned entity – WFOE“, ohne dass sich der ultimative Anteilseigner ändert. Diese Struktur wird auch als „Red-Chip Model“ bezeichnet.

Viele chinesische Unternehmen haben diese Struktur bereits in der Vergangenheit implementiert, um die Voraussetzungen für ein Auslandslisting zu schaffen. Allerdings hat die chinesische Regierung durch Einführung der neuen M&A-Regelungen im September 2006 auf diese „Abwanderung“ chinesischer Unternehmen ins Ausland reagiert und die Genehmigungserfordernisse hierfür verschärft. Damit will sie insbesondere einem Devisenabfluss und ausländischen Börsengängen chinesischer Unternehmen entgegenwirken, nicht zuletzt auch, um die heimischen Börsen in Shanghai und Shenzhen zu schützen. Für chinesische Unternehmen, die noch keine passende off-shore-Struktur errichtet haben und die nun einen Börsengang im Ausland planen, stellen diese neuen Regelungen eine Hürde dar, die es zu überwinden gilt.

Neuere Regelungen im chinesisches Recht

Der ausländische Börsengang einer chinesischen Gesellschaft über die Zwischenschaltung einer ausländischen Holdinggesellschaft (SPV) unterliegt relativ strengen Genehmigungserfordernissen. In den einschlägigen Regelungen wird „SPV“ sinngemäß wie folgt definiert: Eine von inländischen Bewohnern im Ausland gegründete Gesellschaft, deren Zweck der Erwerb eines inländischen Unternehmens ist.

Das SPV wird insbesondere durch die folgenden Gesetze und Verordnungen in China reglementiert:

- Regelung Nr. 75 der Staatsdevisenbehörde (*State Administration of Foreign Exchange – SAFE*) aus dem Jahre 2005: Hiernach müssen bestimmte Mitteilungen über das SPV an das Devisenregister der regionalen Devisenbehörde gemacht werden (z.B. Gründung des SPV, Kapitalerhöhung des SPV und Zurückinvestments durch das SPV nach China).
- Regelung Nr. 10 (auch als „neue M&A-Regelung für ausländische Investoren“ bekannt) aus dem Jahre 2006: Durch diese Regelung werden umfangreiche Genehmigungserfordernisse aufgestellt. Insbesondere müssen die Gründung des SPV und der Erwerb der Anteile an der chinesischen Gesellschaft durch das SPV vom *Ministry of Commerce* (MOC), also dem Handelsministerium der Zentralregierung in Beijing genehmigt werden. Dieses gilt als weitaus strenger als die regionalen Behörden, die ansonsten für die Registrierung von direkten Auslandsinvestitionen zuständig sind. Zudem muss ein Auslandslisting des SPV von der *Chinese Securities Regulation Commission* (CSRC) genehmigt werden.
- Regelung Nr. 106 (Durchführungsverordnung für Regelung Nr. 75) aus dem Jahre 2007: Hiernach müssen bestimmte Unterlagen über einen geplanten Börsengang eines SPV bei dem Devisenregister eingereicht werden, hierzu gehört u. A. auch der Business-Plan für das Auslandslisting. Zudem stellt diese Regelung bestimmte Voraussetzungen für einen ausländischen Börsengang des SPV auf, die darauf hinauslaufen, dass das chinesische Unternehmen bzw. das SPV mindestens seit drei Jahren bestehen müssen.

Genehmigungserfordernisse für ein Auslandslisting nach aktuellem chinesischem Recht

Das Genehmigungsverfahren für ein Auslandslisting gemäß oben skizzierten Regelungen ist relativ komplex und wird nachfolgend kurz zusammengefasst:

- Genehmigung zur Gründung des SPV durch MOC.

- Einrichtung eines Devisenregisters bei der zuständigen Devisenbehörde.
- Gründung des SPV im Ausland.
- Vorgenehmigung für Zurückinvestment des SPV in das chinesische Unternehmen durch MOC.
- Genehmigung des ausländischen Börsengangs des SPV durch CSRC.
- Genehmigung für Gewerberegistrierung der vorläufigen Anteilstruktur zwischen SPV und dem chinesischen Unternehmen durch MOC (die Genehmigung ist lediglich für ein Jahr nach Erhalt des neuen Gewerbescheins wirksam).

Wird der ausländische Börsengang des SPV erfolgreich realisiert, muss man dies innerhalb eines Monats beim MOC und CSRC anzeigen.

Ausblick

Seit Einführung der oben beschriebenen Regelungen hat noch kein chinesisches Unternehmen ein Auslandslisting unter Umsetzung einer neuen SPV Struktur durchgeführt. Die Anforderungen sind zu komplex. Da ein Verstoß gegen diese Regelungen schwerwiegende Konsequenzen hat (z. B. dürfen dann ggfs. die Gewinne aus dem chinesischen Unternehmen nicht mehr an das SPV ausgeschüttet werden), werden derzeit alternative Strukturen diskutiert.

Nach Schätzungen der Deutschen Börse haben zwar rund 300 chinesische Unternehmen bereits eine entsprechende *Off-Shore*-Struktur vor Einführung der neuen Regelungen geschaffen, es gibt jedoch eine Vielzahl weitere insbesondere mittelständische Börsenaspiranten, die diesen „Zug“ verpasst haben.

Shao Wanlei
shaowanlei@cn.luther-lawfirm.com
Telefon + 86 (21) 5010 6599

Dr. Angelika Yates
angelika.yates@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (221) 9937 25797

Brasilien

Erhöhung der Steuersätze auf Finanzoperationen in Brasilien („IOF“) – Auswirkungen auf ausländische Direktinvestitionen?

Ausländische Direktinvestitionen in Brasilien

Brasilien tritt bei den ausländischen Direktinvestitionen langsam aber stetig aus dem Schatten der asiatischen Volkswirtschaften. So verzeichnete Brasilien im Jahre 2008 einen neuen Rekord bei dem Zufluss ausländischer Direktinvestitionen mit fast 35 Milliarden USD. Bei den absoluten Zahlen rangiert Brasilien dabei weiter hinter der VR China und Indien mit 67,3 Milliarden USD bzw. 48,9 Milliarden USD, jedoch konnte Brasilien im Jahre 2007 die zweithöchste Wachstumsrate verzeichnen. Experten führen die Attraktivität des brasilianischen Marktes auf das zunehmende Wirtschaftswachstum, eine hohe Binnennachfrage und die umfangreichen Rohstoffvorkommen zurück. Deutsche Unternehmen folgten diesem Trend und verdoppelten ihr Engagement in Brasilien im vergangenen Jahr mit Direktinvestitionen von mehr als 1,6 Milliarden USD. Kontraproduktiv scheint dabei auf den ersten Blick die zu Jahresbeginn novellierte Steuer auf Finanzoperationen zu sein.

Steuer auf Finanzoperationen (“Imposto sobre Operações Financeiras – IOF”)

Mit den Dekreten Nr. 6.339 vom 3. Januar 2008 und Nr. 6.391 vom 12. März 2008 hat die brasilianische Regierung innerhalb von nur 3 Monaten die mit Dekret Nr. 6.306 vom 14. Dezember 2007 erfolgte Konsolidierung und Aktualisierung der Steuer auf Finanzoperationen (“Imposto sobre Operações Financeiras – IOF”) geändert.

Für diese Maßnahmen gibt es im Wesentlichen zwei Gründe: (I) hinsichtlich des Dekrets Nr. 6.339 vom 3. Januar 2008 das Ende der sogenannten Kapitalverkehrssteuer (“Contribuição Provisória sobre Movimentações Financeiras – CPMF”), (II) hinsichtlich des Dekrets Nr. 6.391 vom 12. Januar 2008 den Verfall des Dollars gegenüber dem Real.

Dekret Nr. 6.339 vom 3. Januar 2008

Die seit 1996 auf gewisse Transaktionen im Finanz-, Kredit- und Versicherungsbereich erhobene „provisorische“ Kapitalverkehrssteuer wurde aufgrund innenpolitischer Machtkämpfe

überraschenderweise nicht mehr verlängert und verlor somit zum 31. Dezember 2007 ihre Gültigkeit. Ihr Steuersatz betrug 0,38 %. Um eventuelle Steuereinbußen aufgrund dieser Nichtverlängerung auszugleichen, griff die brasilianische Regierung zu einem Instrument, welches nicht der Zustimmung des Kongresses bedarf. Gemäß Art. 153 der brasilianischen Verfassung handelt es sich bei der neu eingeführten IOF um eine Bundessteuer, und gemäß Art. 153 § 1 hat die Exekutive die Kompetenz, diesen Steuersatz ohne Einbindung des Kongresses zu ändern. Die IOF fällt auf Kredit-, Wechselkurs-, Wertpapier- und Versicherungsgeschäfte an. Die Regierung hat für einen Großteil der unter den Modalitäten Wechselkurs, Kredit und Versicherung aufgeführten Geschäfte den Steuersatz um 0,38 % erhöht. Allerdings hat dies in einigen Fällen dazu geführt, dass manche Geschäfte, die nicht der vormaligen Kapitalverkehrssteuer unterfielen und bei denen der IOF-Steuersatz 0 % betrug, nunmehr einer IOF von 0,38 % unterliegen.

Für ausländische Investoren sind dabei insbesondere folgende Operationen von Bedeutung, die nunmehr mit der IOF belastet sein können:

- Direktinvestments
- Gewährung von Darlehen
- Umwandlung von Darlehen in Direktinvestments
- Erbringung von Dienstleistungen

Dekret Nr. 6.391 vom 12. Januar 2008

Um eine Hürde für Investments mit der schwachen Dollarwährung in den Finanz- und Kapitalmarkt Brasiliens zu errichten sowie zur Förderung der Exporte wurde das Dekret Nr. 6.391 vom 12. Januar 2008 erlassen. Bei Investments mit Fremdwährung im Finanz- und Kapitalmarkt „Modalität Rentenpapiere“ („Renda Fixa“) wird seit dem 17. März 2008 eine Steuer in Höhe von 1,5 % IOF erhoben. Als Mittel zur Ankur-

belung des Exports wurde zudem die mit Dekret Nr. 6.339 vom 3. Januar 2008 erhobene IOF in Höhe von 0,38 % über Exporte von Gütern und Dienstleistungen wieder auf 0 % reduziert. Gleichzeitig wurde die Verpflichtung der brasilianischen Exporteure, 70 % der erzielten Exporterlöse innerhalb von 365 Tagen zu internalisieren, auf 0 % reduziert. Mit anderen Worten: Exporterlöse können, jedenfalls bis auf Weiteres, vollständig im Ausland belassen werden.

Fazit

Die Novellierung der IOF hat einige verfassungsrechtliche Bedenken hervorgerufen, und eine entsprechende Klage wurde bereits von einer Oppositionspartei beim Verfassungsgericht eingereicht. Es bleibt daher abzuwarten, ob die Regelungen in der vorliegenden Form auch in Zukunft noch Bestand haben werden. Unabhängig davon wird nach Meinung der Wirtschaftsexperten aber die Anpassung der Steuersätze den positiven Trend bei den Direktinvestitionen in Brasilien nicht wesentlich beeinträchtigen. Die Prognosen für das Jahr 2008 gehen daher davon aus, dass die 30 Milliarden USD Marke wieder überschritten wird.

Andreas Sanden
andreas@zilvetisanden.com.br
Telefon +55 11 3254 5500

Philipp Dietz
philipp.dietz@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (221) 9937 14224

China

Neuere Entwicklungen im chinesischeschen Recht – Auswirkungen in der Praxis

Dieser Beitrag knüpft an die letzte Ausgabe (4. Quartal 2007) an und fasst einige neuere rechtliche Entwicklungen in China zusammen. Nicht dargestellt werden an dieser Stelle das neue Gesetz über arbeitsrechtliche Streitigkeiten, dem ein eigener Beitrag in dieser Ausgabe gewidmet ist.

Neuer Investitionskatalog

Zum 1. Dezember 2007 hat das chinesische Handelsministerium (Ministry of Commerce – MOFCOM) und die National Development and Reform Commission (NDRC) den Investitionskatalog für ausländische Investitionen neu gefasst. Auf Grundlage dieses Lenkungskatalogs (Guidance Catalogue for Foreign Investment) ist die Liste und Einteilung der Industrie-sektoren in encouraged (gefördert), restricted (beschränkt), prohibited (verboten) und somit für alle übrigen Sektoren geltende permitted (erlaubt) erneut aktualisiert worden. Von der Einteilung in diese Kategorien hängt ab, ob und inwieweit das Projekt staatlichen Regulierungen unterliegt oder durch Vergünstigungen gefördert wird. Regulierungen können unter anderem hinsichtlich der zulässigen Beteiligungsform oder der maximalen Beteiligungshöhe eines ausländischen Investors bestehen, während geförderte Projekte unter Umständen steuerlich bevorzugt behandelt werden oder andere Vorteile erfahren. Nach jahrelanger, dauerhafter Liberalisierung im Rahmen der WTO-Abkommen sind die vereinbarten Öffnungen des tertiären Sektors nun zum größten Teil realisiert worden.

Der neue Lenkungskatalog zeigt besonders deutlich den Wandel in Chinas Investitionspolitik. Mittlerweile fördert China nicht mehr jedes Vorhaben, sondern nur noch solche, in denen ausländisches Investment erforderlich ist, weil Chinas Wirtschaft noch nicht über das eigene Wissen verfügt. Produktionsvorhaben auf allgemeinem technischen Standard, wie z. B. die Herstellung von Digitalkameras, gehören nun nicht mehr der geförderten, sondern nur noch der erlaubten Kategorie an. Gefördert werden dagegen Projekte im Hochtechnologiebereich, in dem China noch hohen Aufholbedarf sieht. Gefördert werden dagegen umweltschonende Projekte und Vorhaben unter Einsatz erneuerbarer Energien wie beispielsweise die Herstellung von Solarzellen oder Wiederverwertungsprojekte. Dies unterstreicht die neue Bedeutung des Umweltschutzes in China und korrespondiert mit der hohen Anzahl an neuen Regelungen und Gesetzen auf diesem Gebiet.

Körperschaftsteuer

Am 1. Januar 2008 ist in China das neue Körperschaftsteuergesetz in Kraft getreten, mit dem die unterschiedliche Besteuerung von chinesischen und ausländisch investierten Unternehmen aufgehoben wurde. Nunmehr gilt ein einheitlicher gesetzlicher Steuersatz von 25 % für alle Unternehmen. Innerhalb einer Übergangsfrist von fünf Jahren dürfen Unternehmen, die vor dem 16. März 2007 gegründet wurden, bereits gewährte Steuervergünstigungen – mit schrittweise vorzunehmenden Anpassungen des Steuersatzes – weiterhin in Anspruch nehmen, allerdings wurde der Beginn sämtlicher, noch nicht begonnener Vergünstigungen auf den Tag des Inkrafttretens des neuen Körperschaftsteuergesetzes vorverlegt. Die bisher für in die geförderte Kategorie eingestuft bzw. einzustufenden Unternehmen in der Westregion gelten den Steuervergünstigungen bleiben bis 2010 unberührt.

Auch nach Inkrafttreten des neuen Körperschaftsteuergesetzes der Volksrepublik China, wonach grundsätzlich ein einheitlicher Steuersatz von 25% gilt, bestehen weiterhin besondere steuerliche Anreize, v. a. für Hochtechnologie-Unternehmen. Diese genießen nun unabhängig davon, ob sie in einem Hightech-Park angesiedelt sind, einen ermäßigten Steuersatz von 15 %. Als Hochtechnologie-Unternehmen in dem Sinne gelten Unternehmen, die sich in einem der „als Schwerpunkte geförderten Hochtechnologiegebiete“ kontinuierlich mit der Forschung und Entwicklung (F&E) sowie Umwandlung von Forschungsergebnissen beschäftigen und über hieraus entwickelte, eigene wesentliche gewerbliche Schutzrechte verfügen, die sich als Grundlage ihres Betriebs darstellen. Ferner gilt, dass solche Unternehmen zum Zeitpunkt der Einstufung als Hochtechnologie-Unternehmen in China ansässig und seit mindestens einem Jahr bestehen müssen. Die vorgenannten „als Schwerpunkte geförderte Hochtechnologiegebiete“ umfassen nach einem am 14. April 2008 erlassenen und nach zehn Tagen veröffentlichten Katalog die acht folgenden Kriterien:

- 1) Elektrotechnologie (电子信息技术);
- 2) Bio- und Neumedizintechnologie (生物与新医药技术);
- 3) Luft- und Raumfahrttechnologie (航空航天技术);
- 4) Neumaterialtechnologie (新材料技术);
- 5) Dienstleistungen in Hochtechnologiegebieten (高技术服务业);

- 6) Technologie für neue Energie und Energieeinsparung (新能源及节能技术);
- 7) Ressourcen- und Umwelttechnologie (资源与环境技术);
- 8) Neuerung der traditionellen Industrien mit Hochtechnologien (高新技术改造传统产业).

Nähere Erläuterungen der jeweiligen Kriterien sind dem vorgenannten Katalog zu entnehmen.

Verfügung über eigene gewerbliche Schutzrechte im Zusammenhang mit den gewöhnlichen Tätigkeiten des Unternehmens versteht sich als Besitz solcher in Folge von eigenständiger F&E, Übertragung, Verschenkung oder Erwerb im Rahmen eines Unternehmenskaufs in letzten drei Jahren oder in Folge einer exklusiven Lizenzierung mit einer Laufzeit von mindestens fünf Jahren.

Ferner müssen zur Einstufung als Hochtechnologie-Unternehmen diverse Voraussetzungen wie folgt erfüllt sein:

- Anteil der Techniker, mindestens mit einem *Dazhuan*-Abschluss (=Abschluss eines dreijährigen Studiums), in der Gesamtanzahl der Mitarbeiter: **Min. 30 %**
- Anteil des F&E-Personals in der Gesamtanzahl der Mitarbeiter: **Min. 10 %**
- Proportion der gesamten F&E-Ausgaben (bei laufender Abwicklung von F&E-Tätigkeiten) in den letzten drei Finanzjahren zu dem Gesamtumsatz im gleichen Zeitraum:
Umsatz < RMB 50 Mio.: Min. 6 %;
RMB 50 Mio. ≤ Umsatz ≤ RMB 200 Mio.: Min. 4 %;
Umsatz > RMB 200 Mio.: Min. 3 %
(Maßgeblich ist jeweils der Umsatz des vergangenen Jahres.)
- Anteil der in China entstehenden F&E-Ausgaben in den gesamten F&E-Ausgaben: **Min. 60 %**
- Anteil der Erlöse aus Produkten bzw. Dienstleistungen mit Hochtechnologie in den Gesamterlös des Unternehmens: **Min. 60 %**

Erforderlich ist außerdem noch die Erfüllung einiger weiteren Anforderungen jeweils auf die Standards zur Organisation und Verwaltung der F&E-Tätigkeiten, Fähigkeit der Umwandlung von Forschungsergebnissen, Anzahl eigener gewerblicher Schutzrechte und Zuwachs des Umsatzes und Gesamtvermögens. Nähere Richtlinien hierzu werden jedoch wiederum erst zu einem späteren Zeitpunkt separat erlassen werden.

Auf Antrag des Unternehmens wird es bei bestandener Durchprüfung als Hochtechnologie-Unternehmen eingestuft. Die Qualifikation ist für drei Jahre gültig und kann im Anschluss verlängert werden, sofern die zum Erwerb der Qualifikation erforderlichen Voraussetzungen erfüllt bleiben. Bei Vorlage der Qualifikation kann eine in dem neuen Körperschaftsteuergesetz vorgeschriebene Steuerbefreiung bzw. -ermäßigung beantragt werden.

Die neuen Vorschriften treten rückwirkend zum 1. Januar 2008 in Kraft.

Im Vergleich zu den bisher geltenden Regelungen zur Einstufung von Hochtechnologie-Unternehmen in Hightech-Parks sind die einschlägigen Konditionen eindeutig verschärft worden. Dies entspricht dem Vorhaben der Entscheidungsträger, ein industrielles Upgrade anzustreben, Innovation zu fördern und aktuelle Energie- und Umweltpolitik verstärkt durchzusetzen. Für Unternehmer bzw. Investoren bedeutet es die Notwendigkeit, bei Berücksichtigung aller neuer Regelungen im Zusammenhang mit der Steuerreform ihre Steuerplanungen rechtzeitig vorzunehmen.

Weiterhin kommen auch neue Hochtechnologie-Unternehmen, die nach dem 1. Januar 2008 in einer Sonderwirtschaftszone oder in Pudong, Shanghai gegründet wurden und ansässig sind, in den Genuss einer von der bisher bekannten so genannten „2+3-Regelung“ leicht abweichenden, neuen „2+3-Regelung“, wonach die ersten zwei Jahre ab dem Steuerjahr (jeweils vom 1. Januar bis 31. Dezember. Eine abweichende Abgrenzung des Finanzjahres ist seit dem 1. Januar 2008 nicht mehr zulässig), in dem das Unternehmen den ersten Erlös aus Produktion und Betrieb erzielt, steuerbefreit sind und die Steuerlast in den folgenden drei Jahren vom gesetzlichen Steuersatz (25 %) halbiert wird (d. h. auf 12,5 %).

Weiterhin wurde klargestellt, dass Dividendenausschüttungen einer ausländisch investierten Gesellschaft an ihre ausländischen Investoren einer Quellensteuer in Höhe von 10 % unterliegen. Allerdings hat China mit Singapur, Hong Kong und Mauritius Doppelbesteuerungsabkommen geschlossen, die eine Besteuerung von nur 5 % vorsehen. Die Zwischenschaltung einer Holding in diesen Ländern ist daher bei Investitionen in China weiterhin sehr attraktiv und in den Planungen zu berücksichtigen.

Umweltschutz

Der Schutz von Umwelt und Natur ist in China mittlerweile aus seinem Schattendasein getreten. Dies spiegelt sich auch in den zahlreichen neuen Vorschriften wieder, die in kurzen Abständen erlassen werden und die neue Bedeutung des

Umweltschutzes in China unterstreichen. Erst Ende Februar 2008 wurde das Gesetz zum Schutz vor und zur Kontrolle von Wasserverschmutzung geändert. Neu eingeführt wurde ein Rationalisierungsverfahren, wonach der Staatsrat jeder Provinzregierung ein Kontingent an bestimmten Wasserschadstoffen einräumt, die anfallen dürfen und anschließend beseitigt werden müssen. Die Provinzregierungen teilen ihr Kontingent auf die regionalen Regierungen auf, welche wiederum eine Verteilung an die einzelnen Unternehmen in ihrem Zuständigkeitsgebiet vornehmen. Überschreiten die in einer Provinz angefallenen Wasserschadstoffe einer Kategorie das zugeteilte Kontingent, dürfen keine Umweltunbedenklichkeitsbescheinigungen seitens der zuständigen Umweltschutzbehörden für neue Projekte ausgestellt werden, die ebenfalls Wasserschadstoffe zur Folge haben können. Ohne Umweltunbedenklichkeitsbescheinigung darf das Projekt nicht betrieben werden. Ebenfalls neu ist das Erfordernis einer vorherigen Genehmigung für die Ableitung von Industrieabwasser. Nähere Regelungen werden in Kürze vom Staatsrat erlassen.

Weiterhin erfolgt eine Einteilung von Gebieten in Trinkwasser-schutzreservoirs erstes und zweiten Grades. In Reservoirs der ersten Stufe werden keinerlei Vorhaben mehr genehmigt, die Auswirkungen auf das Trinkwasser haben können. Bereits errichtete Anlagen können unter bestimmten Umständen untersagt und beseitigt werden. Dies gilt selbst dann, wenn diese zur Zeit ihrer Errichtung rechtlich zulässig waren.

Auffallend ist, dass das neue Wasserschutzgesetz keine Regelung zur Kostentragung und Entschädigung bei einer solchen Untersagung einer vormals rechtmäßigen Anlage enthält. Ob solche noch folgen, ist unklar.

Verstöße gegen die wasserschutzrechtlichen Vorschriften werden mit Geldbußen zwischen 5.000RMB bis 1 Million und in Extremfällen mit der zwangsweisen Einstellung der Produktion geahndet.

Fazit

Die Änderungen zeigen die neuen Schwerpunkte bei der Förderung und Lenkung von Investitionen. Vorbei sind die Zeiten, in denen China jegliche Industrien erlaubte. Gefragt sind nicht mehr einfache Massenproduktion, sondern Hochtechnologie und umweltverträgliche Produktionen. Dies ist ein Trend, der sich fortsetzen und erhebliche Auswirkungen auf ausländische Investitionen haben wird.

Yuhui Liao

liaoyuhui@cn.luther-lawfirm.com

Telefon +86 (20) 3820 0983

Caroline Tang

caroline.tang@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 10049

Verordnung über den bezahlten Jahresurlaub der Mitarbeiter in China

Am 14. Dezember 2007 wurde die „Verordnung über den bezahlten Jahresurlaub der Mitarbeiter“ (nachfolgend kurz „Verordnung“) vom Staatsrat Chinas verabschiedet. Die Verordnung basiert auf den einschlägigen Vorschriften des chinesischen Arbeitsvertragsgesetzes und des Arbeitsgesetzes und ist seit 1. Januar 2008 in Kraft. Aufgrund der kurzen Übergangszeit und der erheblichen Rechtsfolgen ist eine rechtzeitige und sorgfältige Umsetzung der Verordnung in der Betriebspraxis erforderlich. Mit der folgenden Auflistung werden die wesentlichen Punkte der Verordnung dargestellt:

I Anwendungsbereich (§ 2 Satz 1 der Verordnung)

- Sämtliche Arbeitgeber in China, sowohl private als auch öffentlich-rechtliche.
- Mitarbeiter (Arbeitnehmer und Beamte), die mindestens ein Jahr ununterbrochen beschäftigt sind.

II Anspruch (§§ 2 Satz 3 und 3 der Verordnung)

- **Bezahlter Jahresurlaub:** Das Urlaubsentgelt bemisst sich nach dem normalen Arbeitsverdienst des betroffenen Mitarbeiters für den entsprechenden Zeitraum.

- **Die Dauer des Jahresurlaubs** ist von der Länge der kumulierten Beschäftigungszeit des betroffenen Mitarbeiters abhängig; Beträgt die kumulierte Beschäftigungszeit mindestens ein Jahr und bis zu zehn Jahre, besteht ein Urlaubsanspruch auf fünf Werktage (gesetzliche Feiertage, Ruhetage – Samstage und Sonntage gelten nicht als Werktage, vgl. Exkurs); bei einer kumulierten Beschäftigungszeit von mindestens zehn Jahren und bis zu 20 Jahren besteht ein Urlaubsanspruch in Höhe von zehn Werktagen; beläuft sich die kumulierte Beschäftigungszeit auf mindestens 20 Jahre, besteht ein Anspruch auf 15 Werktage Urlaub.

- **Urlaubsentgelt für betriebsbedingten Urlaubsausfall:** Falls ein Mitarbeiter den Jahresurlaubsanspruch aus betriebsbedingten Gründen ganz oder teilweise nicht geltend machen kann, ist sein Arbeitgeber verpflichtet, den nicht geltend gemachten Urlaubsanspruch mit 300% des normalen Arbeitsverdienstes für den entsprechenden Zeitraum abzugelten.

III Ausschluss des Anspruches auf bezahlten Jahresurlaub (§ 4 der Verordnung)

- Mitarbeiter, die dienstbedingt bereits einen Anspruch auf Winter- bzw. Sommerferien haben, wenn die Ferien länger sind als der von der Verordnung vorgesehene Jahresurlaub.
- Mitarbeiter, deren genehmigte personenbedingte Abwesenheit (ausgenommen krankheitsbedingte Abwesenheit) kumuliert mindestens 20 Tage (pro Kalenderjahr) beträgt und kein Abzug des Arbeitsentgelts für diese Zeiten erfolgt.
- Mitarbeiter, deren kumulierte Beschäftigungszeit mindestens ein Jahr und bis zu zehn Jahre beträgt und deren genehmigte krankheitsbedingte Abwesenheit zusammengerechnet mindestens zwei Monate (pro Kalenderjahr) beträgt.
- Mitarbeiter, deren kumulierte Beschäftigungszeit mindestens zehn Jahre und bis zu 20 Jahre beträgt und deren genehmigte krankheitsbedingte Abwesenheit zusammengerechnet mindestens drei Monate (pro Kalenderjahr) beträgt.
- Mitarbeiter, deren kumulierte Beschäftigungszeit mindestens 20 Jahre beträgt und deren genehmigte krankheitsbedingte Abwesenheit zusammengerechnet mindestens vier Monate (pro Kalenderjahr) beträgt.

IV Gestaltung des Jahresurlaubs (§ 5 der Verordnung)

- Vereinheitlichte Planung und Gewährung des Jahresurlaubs der Mitarbeiter durch die Arbeitgeber auf Grundlage

der konkreten Produktions- und Arbeitsumstände und mit Rücksicht auf die Wünsche des betroffenen Mitarbeiters.

- Konzentrierte oder stufenweise Gestaltung innerhalb des laufenden Kalenderjahres (grundsätzlich keine Übertragung auf das nächste Kalenderjahr).
- Falls eine jahresübergreifende Gestaltung des Urlaubs aufgrund der Besonderheiten von Produktion und Arbeitsorganisation erforderlich ist, ist eine Übertragung des Urlaubs auf das nachfolgende Jahr erlaubt.

V Sanktionen (§ 7 der Verordnung)

Erfolgt durch den Arbeitgeber weder Urlaubsgewährung noch eine Urlaubsabgeltung für den betriebsbedingten Urlaubsausfall (vgl. Punkt II Absatz 3), wird der Arbeitgeber von der zuständigen Behörde abgemahnt. Behebt der abgemahnte Arbeitgeber die Rechtsverletzung nicht fristgerecht, hat er dem betroffenen Mitarbeiter neben dem Urlaubsentgelt für den betriebsbedingten Urlaubsausfall (vgl. Punkt II Absatz 3) zusätzlich eine Entschädigung in gleicher Höhe zu zahlen. Das heißt, dass der Arbeitgeber im ungünstigsten Fall das Sechsfache des normalen Arbeitsverdienstes des betroffenen Mitarbeiters für den entsprechenden Zeitraum zahlen muss.

VI Ermächtigung (§ 9 der Verordnung)

Das Ministerium für Personalwesen und das Ministerium für Arbeit und Sozialversicherung sind ermächtigt, Durchführungsrichtlinien zu der Verordnung zu erlassen.

Empfehlungen

Angesichts der neuen rechtlichen Anforderungen und der recht strikten Sanktionen ist Folgendes auf jeden Fall zu beachten:

- Der betriebliche Plan über die Urlaubsgestaltung sollte auf Grundlage der konkreten Produktions- und Arbeitsumstände und mit Rücksicht auf Urlaubswünsche der Mitarbeiter erstellt werden und ordnungsgemäß innerhalb des Betriebes bekannt gemacht werden. Rechte und Pflichten von Arbeitgeber und Arbeitnehmer bezüglich der Urlaubsgestaltung sind sowohl in den betrieblichen Regelungen als auch in dem jeweiligen Arbeitsvertrag eindeutig festzulegen.
- Jeder Vorgang im Zusammenhang mit der Urlaubsgestaltung, z. B. Erstellung des Urlaubsplans, Urlaubsbeantragung bzw. -genehmigung, Begründung für den Urlaubsausfall, Zahlung des Urlaubsentgelts für den betriebsbedingten Urlaubsausfall, sollte sorgfältig dokumentiert und von beiden Seiten unterschrieben werden, um die Beweisführung im Streitfall zu erleichtern.

- Der Erlass künftiger Durchführungsrichtlinien sollte aufmerksam verfolgt werden, um mögliche weitergehende Anpassungen rechtzeitig vorzunehmen.

Exkurs: Feiertage, Werkzeuge und Berechnung des Arbeitsentgelts in China

I Rechtsquellen

„Methode über Ferien an nationalen Feier- und Gedenktagen“ (erlassen vom Staatsrat Chinas am 23. Dezember 1949, zuletzt geändert am und in Kraft seit 14. Dezember 2007).

„Mitteilung über Berechnung der durchschnittlichen Monatsarbeitszeit der Mitarbeiter im Jahr und des Arbeitsentgelts“ (erlassen vom Chinesischen Ministerium für Arbeit und Sozialversicherung am und in Kraft seit 3. Januar 2008).

II Allgemeine gesetzliche Feiertage (elf Tage)

- Neujahr (1. Januar nach dem einheitlichen Kalender): Ein Tag.
- Chinesisches Neujahr (30. Dezember, 1. und 2. Januar nach dem traditionellen chinesischen Kalender; die gesetzlichen Feiertage für das chinesische Neujahrfest 2008 sind 6. bis 8. Februar nach dem einheitlichen Kalender): Drei Tage.
- Qing Ming (nach dem traditionellen chinesischen Kalender zu bestimmen, in der Regel ein Tag zwischen 4. April – 6. April nach dem einheitlichen Kalender; Qing Ming 2008 ist am 4. April nach dem einheitlichen Kalender): Ein Tag.
- Tag der Arbeit (1. Mai nach dem einheitlichen Kalender): Ein Tag.
- Duan Wu (5. Mai nach dem traditionellen chinesischen Kalender; Duan Wu 2008 ist am 8. Juni nach dem einheitlichen Kalender): Ein Tag.
- Zhong Qiu (15. August nach dem traditionellen chinesischen Kalender; Zhong Qiu 2008 ist am 14. September nach dem einheitlichen Kalender): Ein Tag.
- Nationalfeiertag (1. Oktober nach dem einheitlichen Kalender): Drei Tage.

Falls sich die allgemeinen gesetzlichen Feiertage mit Ruhetagen (Samstagen oder Sonntagen) überschneiden, sind Werkzeuge in entsprechender Anzahl nachträglich frei zu gewähren.

III Feier- bzw. Gedenktage für bestimmte Gruppen

- Frauentag (8. März nach dem einheitlichen Kalender): Ein halber Tag für Frauen.
- Jugendtag (4. Mai nach dem einheitlichen Kalender): Ein halber Tag für Jugendliche, die zwischen 14 und 28 Jahre alt sind.
- Kindertag (1. Juni nach dem einheitlichen Kalender): Ein Tag für Kinder, die unter 14 Jahre alt sind.
- Gedenktag zur Gründung der chinesischen Volksbefreiungsarmee: Ein halber Tag für Offiziere und Soldaten im Dienst.
- Feiertage für nationale Minderheiten werden von den lokalen Regierungen der Gemeinden der nationalen Minderheiten gemäß deren Bräuche festgelegt.

IV Werkzeuge/-stunden (für Vollzeitmitarbeiter im Regelfall)

- Werkzeuge im Jahr: 365 abzüglich 104 (Ruhetage) abzüglich elf (allgemeine gesetzliche Feiertage) = 250 Tage
- Werkzeuge im Quartal: $250/4 = 62,5$ Tage
- Werkzeuge im Monat: $250/12 = 20,83$ Tage
- Werkstunden: Werkzeuge \times 8

V Tage zur Berechnung des Arbeitsentgelts im Monat (für Vollzeitmitarbeiter im Regelfall)

- $(365 - 104)/12 = 21,75$ Tage

VI Arbeitsentgelt (für Vollzeitmitarbeiter im Regelfall)

- Arbeitsentgelt am Tag: Monatliches Arbeitsentgelt / 21,75
- Stundenlohn: Monatliches Arbeitsentgelt / (21,75 \times 8)

Der Beitrag erschien erstmals beim Bundesanzeiger Verlag in der Publikation „China News Report“, 3. Jahrgang, Heft 2, Seiten 3 – 5.

Dr. Guang Li, LL.M. (Freiburg)
guang.li@luther-lawfirm.com
 Telefon +49 (711) 9338 10783

Schiedsgerichtsbarkeit im Arbeitsrechtsstreit

Neues Schiedsgesetz

Nachdem im letzten Jahr das neue Arbeitsvertragsgesetz und eine Reihe anderer arbeitsrechtlicher Vorschriften erlassen wurden, wurde nun auch die Reform der Schiedsgerichtsbarkeit für arbeitsrechtliche Streitigkeiten eingeleitet. Ende letzten Jahres erließ der ständige Ausschuss des Nationalen Volkskongresses das „Gesetz über Schlichtung und Schiedsverfahren im Arbeitsrechtsstreit“ (hier: ASSG, in Kraft seit dem 1. Mai 2008).

Das bisher in zwei Verwaltungsvorschriften aus dem Jahr 1990 geregelte dreistufige Verfahren (ein Schiedsverfahren und zwei gerichtliche Instanzen) erwies sich als zu langwierig. Ein solcher Arbeitsstreit konnte sich leicht über zwölf Monate hinziehen und bot damit keinen effektiven Rechtsschutz. Das ASSG formuliert nun zumindest für einige Streitfragen ein einstufiges Verfahren; der Schiedsspruch ist damit in bestimmten Fällen rechtskräftig.

Eine weitere wichtige Neuregelung betrifft die Zulässigkeit einer arbeitsrechtlichen Klage. Bisher konnte der Arbeitnehmer in arbeitsrechtlichen Fragen (schieds-)gerichtlichen Rechtsschutz nur gegen einen unternehmerisch tätigen Arbeitgeber suchen. Das neue ASSG lässt nunmehr auch Klagen gegen öffentliche Einrichtungen zu (Art. 52 ASSG). Damit wurde auch Mitarbeitern von z. B. Krankenhäusern und Universitäten (allerdings weiterhin mit Einschränkung) der Rechtsweg eröffnet.

Schlichtung

Trotz allgemein mangelhafter Akzeptanz wurde das Schlichtungsverfahren auch in diesem Gesetz wieder vorgesehen. Das Schlichtungsverfahren kann dem Schiedsverfahren vorgeschaltet werden, ist aber nicht zwingend zu durchlaufen.

Wird im Schlichtungsverfahren zwischen den Parteien eine Einigung herbeigeführt, ist diese mangels Vollstreckungstitel nicht unmittelbar vollstreckbar. Das Volksgericht kann aber auf Grundlage einer solchen Schlichtungsvereinbarung und auf Antrag des Arbeitnehmers einen Mahnbescheid erlassen, soweit es Ansprüche auf Lohnzahlungen, Erstattungen von Behandlungskosten in Folge von Arbeitsunfällen oder Entschädigungszahlungen (z. B. auf Abfindungszahlungen im Sinne des § 46 Arbeitsvertragsgesetz oder auch Entschä-

digungszahlungen auf Grundlage einer Wettbewerbsvereinbarung) betrifft.

Der chinesische Gesetzgeber sieht bei Zahlungsansprüchen einen erhöhten Handlungsbedarf. Die Vollstreckung scheidet jedoch – ähnlich wie im deutschen Recht – wenn der Schuldner (hier: Arbeitgeber) schriftlich Widerspruch gegen den Mahnbescheid einlegt (§ 194 Zivilprozessgesetz).

Schiedsverfahren

Für Arbeitsrechtstreitigkeiten ist die Durchführung eines Schiedsverfahrens Voraussetzung der Zulässigkeit einer Klage vor dem Volksgericht (Art. 5 ASSG). Diesen Grundsatz hat das ASSG übernommen. Eine wichtige Ausnahme formuliert Art. 29 ASSG: Lehnt die Schiedskommission nach Antrag die Entscheidung über einen Arbeitsstreit ab oder entscheidet sie nicht innerhalb des vorgegebenen Zeitrahmens, kann der Antragsteller unmittelbar das Volksgericht anrufen.

Problematisch waren schon immer die Kosten des Schiedsverfahrens, die in Shanghai z. B. mit 300 RMB weit höher lagen als die Kosten am Volksgericht von nur 10 RMB. Das ASSG hat nunmehr festgelegt, dass keine Gebühren im Schiedsverfahren anfallen (Art. 53 ASSG).

Das ASSG hat auch die Verfristung neu geregelt: Bisher war der Antrag auf Einleitung des Schiedsverfahrens innerhalb einer Frist von 60 Tagen ab Kenntnisnahme der Rechtsverletzung einzureichen. Die frühe Verfristung wird schon lange als unangemessen wahrgenommen. Das Oberste Volksgericht hat deswegen im Jahr 2001 den Weg an die Volksgerichte eröffnet, wenn die Eröffnung des Schiedsverfahrens mit dem Hinweis auf die Verfristung abgewiesen wurde. Nunmehr wurde die Frist auf ein Jahr verlängert (Art. 27, Abs. 1 ASSG) und die Hemmung und Unterbrechung von Klagefristen in Art. 27, Abs. 2 und 3 geregelt. Im Hinblick auf die verspätete Lohnzahlung stellt Art. 27, Abs. 4 ASSG fest, dass die Jahresfrist erst nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses beginnt.

Zu beachten ist die weitgehende Beweislastumkehr zu Lasten des Arbeitgebers. Für alle Angelegenheiten im Machtbereich des Arbeitgebers, obliegt dem Arbeitgeber die Beweislast (Art. 6 ASSG). Der Arbeitgeber sollte daher unbedingt

auf eine umfassende Dokumentation seiner Arbeitsverhältnisse achten.

Das Verfahren vor dem Schiedsgericht sollte nach 45 Tagen – spätestens 60 Tagen – abgeschlossen werden (Art. 43 ASSG).

Der Gesetzgeber hat schließlich die Öffentlichkeit des Schiedsverfahrens im Arbeitsstreit festgeschrieben (Art. 26 ASSG) und damit eine weitgehende öffentliche Kontrolle zugelassen. Das dürfte allen Beteiligten zu Gute kommen und ist eine wichtige Weichenstellung für die Schiedsgerichte, die sich sonst der Öffentlichkeit entziehen.

Nach Entscheidung des Schiedsgerichts läuft eine kurze Klagefrist (Art. 50 ASSG). Eine Partei muss innerhalb von 15 Tagen die gerichtliche Überprüfung des Schiedsspruches beantragen, anderenfalls wird der Schiedsspruch rechtskräftig. Neu ist, dass bestimmte Schiedssprüche – einseitig – letztinstanzlich ergehen und dem Arbeitgeber der Weg zu den Volksgerichten versperrt bleibt (Art. 47 ASSG). Dies gilt etwa bei Zahlungsklagen des Arbeitnehmers (auf Lohn, Erstattung ärztlicher Behandlungskosten in Folge von Arbeitsunfällen oder Entschädigungszahlungen) oder bei Streitigkeiten in Bezug auf arbeitsrechtliche Schutzvorschriften (z. B. Arbeitszeitregelungen) und Sozialversicherungsfragen. In diesen Fällen hat allein der Arbeitnehmer das Recht, eine gerichtliche Überprüfung des Schiedsspruchs zu erwirken.

Der Arbeitgeber ist daher gut beraten, schon das Schiedsverfahren entsprechend vorzubereiten. In den oben aufgezählten Fällen kann er den Schiedsspruch nur noch anfechten, wenn er eine schwerwiegende Verfehlung des Schiedsgerichts nachweisen kann (Art. 49 ASSG), etwa die mangelnde Zuständigkeit des Schiedsgerichts oder schwere Rechts- oder Verfahrensfehler oder den Versuch der Vorteilsnahme durch die Schiedsrichter.

Der Schutz des Arbeitnehmers wird in Art. 44 ASSG noch weiter ausgeführt. Der Arbeitnehmer kann hiernach für die oben aufgeführten Zahlungsklagen schon vor Rechtskraft des Schiedsspruchs vorzeitige Vollstreckung beim Volksgericht beantragen, wenn die rechtliche Grundlage des Anspruchs – nämlich das Bestehen einer arbeitsrechtlichen Beziehung – unstrittig ist und ein Verzug zu erheblichen wirtschaftlichen Schwierigkeiten beim Arbeitnehmer führen könnte.

Der Gesetzgeber hat durch das ASSG den Versuch unternommen, den Arbeitsstreit zu verkürzen. Allerdings hat er sich dabei vordergründig auf die für den Arbeitnehmer wichtigen Zahlungsansprüche beschränkt. Für Kündigungs-

schutzklagen, obgleich hier ebenfalls eine zeitnahe Entscheidung notwendig sein kann, steht weiterhin ein dreistufiges Verfahren offen. Vielleicht wäre die bessere Lösung gewesen, auf ein Schiedsverfahren in Gänze zu verzichten. Mit den jährlich über 300.000 Arbeitsrechtsstreitigkeiten in China wären die Gerichte allerdings überfordert.

Tian Yibing
tianyibing@cn.luther-lawfirm.com
Telefon +86 (21) 5010 6582

Dr. Eva Drewes
eva.drewes@cn.luther-lawfirm.com
Telefon +86 (21) 5010 6588

Indien

Indien – Aufbruch in ein neues Wettbewerbs- und Kartellrecht?

Indiens Wettbewerbs- und Kartellrecht ist derzeit Gegenstand einer grundlegenden Reform. Die geplanten Vorschriften geben Anlass zu hitzigen Debatten im In- und Ausland. Erst am 12. März 2008 hat die Fachgruppe *Antitrust Law* der US-amerikanischen Juristenvereinigung *American Bar Association* („ABA“) ausführlich Stellung zu einem Entwurf von Ausführungsregelungen der in Indien zuständigen Kartellbehörde *Competition Commission of India* („CCI“) genommen. Im Fokus der Kritik stehen vor allem die Schwellenwerte, bei deren Erreichen eine kartellrechtliche Genehmigung erforderlich ist, die ungewöhnlich lange Verfahrensdauer sowie die ungenauen Regelungen zum Zeitpunkt der Anmeldung eines Zusammenschlusses bei der CCI.

Bisherige Entwicklung des indischen Kartellrechts

Ende der 60er Jahre trat der *Monopolies and Restrictive Trade Practices Act* („MRTP“) in Kraft. Dieser beschränkte sich auf eine Überprüfung von Zusammenschlüssen auf Antrag, sah jedoch weder eine Anmeldepflicht noch eine Vorabkontrolle von Fusionen und Unternehmensübernahmen vor.

Durch den *Competition Act 2002* („CA 2002“), der im Januar 2003 in Kraft trat, wurden erstmals Regelungen zur Fusionskontrolle aufgestellt und die Regelungen des MRTP verbessert. Der CA 2002 untersagt den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung sowie wettbewerbsbeeinträchtigende Absprachen und die Bildung von wettbewerbsbeeinträchtigenden Zusammenschlüssen. Konstituiert wurde außerdem die Behörde CCI. Sie übernimmt die Funktionen eines Kartellamtes und ist zuständig für die Überwachung und Überprüfung von Zusammenschlüssen. Ihr sind weit reichende Kompetenzen eingeräumt worden, die nicht bei allen auf Zustimmung gestoßen sind. So wurde kritisiert, dass die CCI über eigene Vollstreckungsbefugnisse verfügt und nach den Regelungen des CA 2002 ausdrücklich von den Regelungen der indischen Zivilprozessordnung freigestellt ist.

Die Befugnisse der CCI sind durch den neuen *Competition Act 2007* („CA 2007“) nur teilweise abgeschwächt bzw. umformuliert worden. Näher definiert wurden im Vergleich

zum CA 2002 vor allem die Schwellenwerte. Außerdem wurden die zeitlichen Vorgaben sowohl für eine Anzeige eines Zusammenschlusses als auch für eine Genehmigungserteilung geändert. Der CA 2007 wurde Ende des letzten Jahres vom indischen Parlament verabschiedet und bereits vom Präsidenten unterzeichnet. Noch nicht erfolgt ist jedoch die Bekanntgabe des Datums des Inkrafttretens in der indischen Gazette. Erst nach Bestimmung dieses Datums durch die indische Zentralregierung tritt das Gesetz in Kraft, wobei die einzelnen Regelungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten in Kraft gesetzt werden können. Die CCI wurde durch Section 64 des CA 2007 zum Erlass ausführender Regelungen ermächtigt. Der auf Grundlage dieser Ermächtigung zuletzt erfolgte Entwurf der *The Competition Commission of India (Combination) Regulations* („Regulations“) vom 18. Januar 2008 stößt trotz verbesserter Regelungen weiterhin auf Kritik von vielen Seiten, zuletzt von der ABA.

Hauptkritikpunkte des CA 2007 und der Regulations

Die Kritik bezieht sich im Wesentlichen auf die folgenden Punkte:

Schwellenwerte

Die Schwellenwerte der neuen Regelungen sind in den Augen vieler Kritiker zu niedrig bzw. zu unklar und erfassen damit auch Transaktionen, die von keiner oder nur unwesentlicher Bedeutung für den indischen Markt sind. Der CA 2007 sieht unter Section 5 bestimmte Schwellenwerte vor, bei deren Erreichen ein relevanter Zusammenschluss vorliegt. Die Werte knüpfen entweder an das Betriebsvermögen oder an den Umsatz ausschließlich in Indien oder weltweit an, wobei im letzteren Fall (weltweites Betriebsvermögen bzw. Umsatz) ein bestimmter Teil hiervon in Indien vorliegen bzw. erzielt werden muss. Die in den Regelungen verwendete Einheit „crores“ entspricht dabei einem Betrag von zehn Millionen (indische Rupien). Die Regelungen des CA 2007 sind vergleichbar aufgebaut und beinhalten teilweise die gleichen Schwellenwerte. Beispielhaft ist Section 5 (a) des CA 2007, der sich auf Akquisitionen bezieht und wie folgt lautet:

„The acquisition of one or more enterprises by one or more persons or merger or amalgamation of enterprises shall be a combination of such enterprises and persons or enterprises if –

a) any acquisition where –

(I) the parties to the acquisition, being the acquirer and the enterprise, whose control, shares, voting rights or assets have been acquired or are being acquired jointly have, –

(A) either, in India, the assets of the value of more than rupees one thousand crores or turnover more than rupees three thousand crores; or

(B) in India or outside India, in aggregate, the assets of the value of more than 500 million USD, including at least rupees 500 crores in India, or turnover more than 1.500 million USD, including at least rupees 1.500 crores in India; or (...)"

a) Weltweites Betriebsvermögen und weltweiter Umsatz

Das Erfordernis, dass ein Teil des weltweiten Vermögens oder Umsatzes eine Anknüpfung in Indien haben muss (siehe oben Section 5 (a) (I) (B)), wurde erst durch den CA 2007 eingeführt. Der CA 2002 sah eine solche Einschränkung noch nicht vor, was dazu führte, dass Transaktionen großer Unternehmen erfasst wurden, deren weltweites Betriebsvermögen oder weltweiter Umsatz zwar regelmäßig über den jeweiligen Schwellenwerten lag, der hiervon auf Indien entfallende Anteil jedoch nur unwesentlich war und damit kaum Auswirkungen auf den indischen Markt hatte.

Trotz dieser grundsätzlich begrüßenswerten neuen Schwellenwertbestimmung durch den CA 2007 besteht bei der Anknüpfung an das weltweite Vermögen/Umsatz weiterhin Einschränkungsbedarf. Denn nach den einschlägigen Regelungen des CA 2007 fallen beispielsweise Transaktionen in den Anwendungsbereich des CA 2007, in denen ein großes Unternehmen mit über den Schwellenwerten liegendem indischem Vermögen/Umsatz ein anderes kleines Unternehmen erwirbt, welches keinerlei Anknüpfungspunkte zu Indien hat. Als Extrembeispiel wurde seitens der Kritiker oftmals der Erwerb eines Kaffeeladens in Brasilien durch ein multinationales Unternehmen genannt: der Kaffeeladen hat keinerlei Bezug zu Indien, dennoch unterläge der Erwerb dem indischen Kartellrecht, weil das multinationale Unternehmen die Schwellenwerte in Indien überschreitet.

Diesen zu weiten Anwendungsbereich hat auch die CCI nach anhaltender Kritik von verschiedenen Seiten erkannt und in ihren Regulations eine weitere Beschränkung aufgenommen: nunmehr werden nur solche Zusammenschlüsse erfasst, bei denen mindestens zwei der beteiligten Unternehmen bei ihrem weltweiten Betriebsvermögen

bzw. Umsatz einen Wert von 600 INR crores (Umsatz) oder von mindestens 200 INR crores (Betriebsvermögen) in Indien aufweisen.

b) Betriebsvermögen und Umsatz in Indien

Weiterhin kritisiert wird, dass beim Betriebsvermögen bzw. dem Umsatz ausschließlich in Indien (vgl. Section 5 (a) (I) (A)) keine vergleichbare Einschränkung erfolgt ist, so dass es bei diesem Anknüpfungspunkt ausreicht, wenn bereits eines der an dem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen die Schwelle von 1.000 INR crores (Betriebsvermögen) bzw. von 3.000 INR crores (Umsatz) erreicht, unabhängig davon, ob die weiteren beteiligten Unternehmen überhaupt in Indien tätig sind und der Zusammenschluss damit Auswirkungen auf den indischen Markt hat. Nicht nur die ABA verlangt daher eine entsprechende Änderung und Ergänzung der Regulations dahingehend, dass nur bei Überschreitung der Schwellenwerte durch mehrere beteiligte Unternehmen in Indien und damit bei Vorliegen eines Zusammenhanges mit dem indischen Markt ein für den CA 2007 relevanter Zusammenschluss vorliegt.

Verfahrensdauer

Ein weiterer, erheblicher Kritikpunkt bildet die ungewöhnlich lange Verfahrensdauer. Der CA 2007 bestimmt, dass die CCI ab Anmeldung 210 Tage, also rund sieben Monate Zeit hat, um über die Genehmigung eines relevanten Zusammenschlusses zu entscheiden. Dies liegt weit über der in anderen Jurisdiktionen üblichen Verfahrensdauer und kann oftmals dazu führen, dass die Transaktion ihre wirtschaftlichen Ziele verfehlt bzw. nicht mehr erreichen kann und daher uninteressant wird. Des Weiteren statuiert Section 6 (1) des CA 2007 nunmehr eine Pflicht zur Anmeldung eines relevanten Zusammenschlusses, wohingegen die alte Regelung in CA 2002 die Anmeldung in die Entscheidung der am Zusammenschluss Beteiligten stellte. Ohne eine explizite Genehmigung durch die CCI oder ohne Ablauf der 210 Tage-Frist, nach welcher der Zusammenschluss gemäß Section 31 (11) des CA 2007 als genehmigt gilt, ist ein Zusammenschluss unwirksam (Section 6 (2A) des CA 2007). Insbesondere diese Verpflichtung zur Anmeldung in Verbindung mit der überlangen Verfahrensdauer stößt auf heftigen Widerstand.

Die CCI hat die Kritik an der langen Verfahrensdauer berücksichtigt und in Ziffer 27 (2) der Regulations eine Prima Facie-Prüfung aufgenommen, die lediglich 30 bzw. 60 Tage dauern soll. Ob die 30 oder 60 Tage-Regelung Anwendung findet, hängt von der Form der Anmeldung an die CCI ab. Zur Verfügung stehen zwei verschiedene Anmeldeformulare: Formular 1 ist einzureichen bei einer gewünschten Verfahrensdauer von nur 30 Tagen, Formular 2 kommt

zur Anwendung, wenn die Prima Facie-Prüfung bis zu 60 Tagen dauern kann.

Auffallend ist hierbei, dass bei Formular 1 seitens der Unternehmen sehr viel mehr Informationen zur Verfügung zu stellen und offenzulegen sind als bei Formular 2. Auch dies gab Anlass zur Kritik seitens der ABA. Ziffer 27 (2) der Regulations lag wohl die Überlegung der CCI zu Grunde, dass eine beschleunigte Prüfung innerhalb von 30 Tagen desto besser erfolgen kann, je mehr Informationen zur Verfügung stehen. Nicht bedacht wurde allerdings, dass dies zu einer erheblichen Belastung der betroffenen Unternehmen führt, da diese gezwungen sind, mit hohem Aufwand Informationen und Daten zu beschaffen und offenzulegen, obwohl die Transaktion „Prima Facie“ wohl genehmigungsfähig ist. Der hohe Zeit- und Kostenaufwand für die Beschaffung der Daten steht daher in den meisten Fällen nicht mehr in Relation zum voraussichtlichen Umfang der kartellrechtlichen Überprüfung, zumal die CCI die Möglichkeit hat, jederzeit zusätzliche Informationen zu verlangen, sollten die zunächst eingereichten Daten nicht für eine Beurteilung genügen. Die ABA schlägt daher vor, die Prima Facie-Prüfung jeweils auf einen Zeitraum von 30 Tagen zu beschränken, unabhängig davon, welches Formular eingereicht wird. Es bleibt abzuwarten, ob die CCI auch diese Kritik aufnehmen und in einem neuen Entwurf der Regulations umsetzen wird.

Anmeldezeitpunkt

Ein relevanter Zusammenschluss ist grundsätzlich nur dann wirksam, wenn er entweder von der CCI explizit genehmigt wurde oder die Frist von 210 Tagen seit der Anmeldung verstrichen sind, ohne dass die CCI Einwände erhoben hat. Die 210 Tage-Frist beginnt gemäß Section 6 (2A) des CA 2007 erst ab Anmeldung bei der CCI. Nach Section 6 (2) des CA 2007 muss eine Anmeldung innerhalb von 30 Tagen erfolgen, nachdem das Entscheidungsorgan der von einer Fusion betroffenen Unternehmen dem Vorschlag zur Fusion zugestimmt hat bzw. nachdem eine Vereinbarung oder ein sonstiges Dokument betreffend eine Akquisition unterzeichnet wurde. Der CA 2002 sah bisher eine Anmeldung innerhalb von nur 7 Tagen nach Auftreten eines dieser Ereignisse vor. Der CA 2007 hat damit zunächst eine Erleichterung für die beteiligten Unternehmen gebracht.

Allerdings geben die Regelungen dennoch Anlass zur Kritik. Zum einen fehlt es an einer Möglichkeit für die Unternehmen, sich **vor** dem geplanten Zusammenschluss mit der CCI abzustimmen und so bereits im Vorfeld etwaige Bedenken an der kartellrechtlichen Genehmigungsfähigkeit zu klären bzw. diese Bedenken in der Planung zu berücksichtigen. Stattdessen ist das die Anmeldepflicht auslösende

Ereignis abzuwarten und erst dann kann eine Anmeldung erfolgen und die 210 Tage-Frist ausgelöst werden. Des Weiteren ist der Anmeldezeitpunkt unklar. Insbesondere ist nicht eindeutig, was unter einem „sonstigen Dokument“ bei einer Akquisition zu verstehen ist. Erfasst dies beispielsweise bereits einen rechtlich unverbindlichen Letter of Intent oder ist hierunter nur der tatsächliche Abschluss eines Anteilskauf- und Abtretungsvertrages zu verstehen? Die Unsicherheiten sind derzeit angesichts des unklaren Wortlautes groß und sollten vor Inkrafttreten der Regelungen beseitigt werden. Dies gilt insbesondere im Hinblick darauf, dass eine verspätete Anmeldung zurückgewiesen und eine Strafe in Höhe von 1% des Betriebsvermögens oder des Umsatzes auferlegt werden kann.

Fazit

Die oben dargestellten Regelungen bilden derzeit den Schwerpunkt der Kritik an den geplanten Regelungen des neuen Wettbewerbs- und Kartellrechts. Die Diskussionen sind noch nicht beendet und es bleibt abzuwarten, ob die Regelungen nochmals geändert werden. In jedem Fall sind Zusammenschlüsse in Indien weiterhin genau zu prüfen und die neuen Regelungen nach ihrem Inkrafttreten zu berücksichtigen, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden.

Thomas Weidlich

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Telefon + 49 (221) 9937 16280

Caroline Tang

caroline.tang@luther-lawfirm.com

Telefon + 49 (221) 9937 10049

Indonesien

Das neue indonesische Kapitalgesellschaftsgesetz

Im Anschluss an die Übersicht zum neuen Investitionsrecht in Indonesien (Newsletter, 4. Quartal 2007) wird nachfolgend eines der für ausländische Investoren wichtigsten neuen Gesetze vorgestellt.

Law No. 40 of 2007

Am 16. August 2007 trat in Indonesien das Gesetz Nr. 40 aus 2007 in Kraft. Die indonesischen Gesetze werden herkömmlicher Weise jährlich neu in chronologischer Reihenfolge ihrer Verabschiedung durchnummeriert und in der juristischen Praxis auch durch Bezugnahme auf ihre jeweilige Nummer identifiziert. Dieser Beitrag befasst sich in diesem Sprachgebrauch mit dem „Gesetz Nr. 40 aus 2007 betreffend die Kapitalgesellschaft mit beschränkter Haftung“, welches das bisherige Gesetz zur Kapitalgesellschaft mit beschränkter Haftung aus dem Jahr 1995 (Gesetz Nr. 1 aus 1995 betreffend die Kapitalgesellschaft mit beschränkter Haftung) im Sinne einer Überarbeitung und vollständigen Neubekanntmachung reformierte. Nachfolgend wird das Gesetz Nr. 40 aus 2007 auch kurz als „neues Gesellschaftsgesetz“ und das Gesetz Nr. 1 aus 1995 als „altes Gesellschaftsgesetz“ bezeichnet. Das neue Gesellschaftsgesetz beruht weitgehend auf dem wahrgenommenen Bedürfnis nach einer klaren Regelung von wichtigen Teilbereichen, die das alte Gesellschaftsgesetz offen gelassen hatte.

Neue Kapitalregelungen

Das neue Gesellschaftsgesetz erhöhte das Mindeststammkapital für Kapitalgesellschaften auf 50 Millionen IDR (ca. 4.000 Euro), von dem fünf Millionen IDR von vornherein gezeichnet und effektiv einbezahlt sein müssen. Eine Direktinvestition eines ausländischen Investors bedarf allerdings der Genehmigung der zuständigen indonesischen Behörde zur Investitions-Koordinierung, dem sogenannten BKPM (*Badan Koordinasi Penanaman Modal*). Eine ausländische Investition muss erfahrungsgemäß mindestens 250.000 USD betragen, um bei Vorliegen der übrigen Voraussetzungen verlässliche Aussicht auf eine BKPM-Genehmigung zu besitzen. Um die Kapitalaufbringung und spätere Kapitalerhaltung zu gewährleisten, beschränkt das neue Gesellschaftsgesetz den Erwerb von Geschäftsanteilen innerhalb eines Konzerns. Früher waren wechselseitige Beteiligungen von Großmutter- und Enkelgesellschaften und

umgekehrt unreguliert möglich, heute sind sie grundsätzlich verboten.

Im Gegensatz zur früheren Rechtslage sind Inhaberaktien nicht mehr zulässig. Alle Anteile an einer Kapitalgesellschaft sind in der Form von Namensaktien auszugeben.

Publizität bei Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen und Zusammenschlüssen

Anteilsübertragungen unterlagen bereits früher prinzipiell der Zustimmung der Gesellschafterversammlung. Nach dem neuen Gesellschaftsgesetz ist die zur Beschlussfassung vorgesehene Übertragung einer Mehrheitsbeteiligung in kurzer Form in mindestens einer Tageszeitung bekanntzumachen und auch den Arbeitnehmern der betroffenen Gesellschaft mindestens 30 Tage vor dem Tag der Gesellschafterversammlung schriftlich mitzuteilen. Der Vollzug der Übertragung der Mehrheitsbeteiligung muss seinerseits innerhalb von 30 Tagen in mindestens einer Tageszeitung bekannt gemacht werden.

Geplante Unternehmenszusammenschlüsse müssen mindestens 14 Tage vor Einberufung der Gesellschafterversammlung über Massenmedien und schriftlich an die Arbeitnehmer der betroffenen Gesellschaften angekündigt werden. Die Interessen der Unternehmen, der Minderheitsgesellschafter, der Arbeitnehmer, Gläubiger, Geschäftspartner und der Öffentlichkeit sind in dem Zusammenschluss zu bedenken.

Aufspaltung und Abspaltung

Mit der konkreten Zielsetzung einer Vereinfachung der Beteiligung ausländischer Investoren an bestehenden Unternehmen und auch des späteren (Teil-)Ausstiegs des Investors sieht das neue Gesellschaftsgesetz die Möglichkeiten einer Aufspaltung einer bestehenden Gesellschaft auf zwei oder mehrere neue Gesellschaften sowie der Abspaltung von Teilen einer bestehenden Gesellschaft auf eine oder mehrere andere Gesellschaften vor. Aufspaltung ist definiert als „Absolute division“: Die aufspaltende Gesellschaft verliert ihre rechtliche Existenz; Abspaltung dagegen ist ein „Spin-off“: Die abspaltende Gesellschaft besteht mit den ihr verbliebenen Wirtschaftsgütern und Verbindlichkeiten fort.

Ausschüttung von Vorabdividenden

Es ist einer Kapitalgesellschaft nun erlaubt, Vorabdividenden zu beschließen und auszuschütten, wenn dies (I) in der Gesellschaftssatzung vorgesehen ist; (II) nach der Ausschüttung das gezeichnete und eingezahlte Stammkapital einschließlich gesetzlich vorgeschriebener Rücklagen in der Gesellschaft verbleibt und (III) die Ausschüttung die Erfüllung der Verbindlichkeiten den Gesellschaftsgläubigern gegenüber sowie den weiteren Geschäftsbetrieb der Gesellschaft nicht behindert.

Soziale Verantwortung von Gesellschaften

Das neue Gesellschaftsrecht schreibt fest, dass Gesellschaften eine soziale und umweltbezogene Verantwortung zukommt. Die nähere Ausgestaltung des gesetzlichen Verständnisses dieser Regelung ist einer Regierungsverordnung überlassen.

Genehmigungsverfahren

Gründungs- und Genehmigungsunterlagen können nunmehr auch elektronisch beim indonesischen Justizministerium (Minister of Law and Human Rights) eingereicht werden. Der Antrag auf Genehmigung einer Gesellschaftsgründung muss innerhalb von 60 Tagen nach Errichtung der Gründungsurkunde eingereicht werden, ansonsten gilt die Gründung als nichtig und die Gesellschaft „in Gründung“ muss aufgelöst werden.

Publizität des Gesellschaftssitzes und des Handelsregisters

Im Gegensatz zur früheren Rechtslage ist nun vorgeschrieben, dass Kapitalgesellschaften die genaue Anschrift ihres Hauptsitzes angeben müssen.

Die separate Anmeldung von Satzungsänderungen zur Eintragung in das Handelsregister ist allerdings nicht mehr erforderlich. Das Justizministerium verwaltet die Genehmigungen und Registrierungen aller Kapitalgesellschaften nunmehr zentral auch in der Funktion des Handelsregisters. Das Handelsregister ist öffentlich einsehbar.

Pflicht zur Aktualisierung bestehender Satzungen

Für bereits bestehende Investitionen in Indonesien ist von besonderer Bedeutung, dass die Satzungen existierender Kapitalgesellschaften bis spätestens 16. August 2008 (ein Jahr nach Inkrafttreten des neuen Gesellschaftsgesetzes) auf das neue Gesellschaftsgesetz angepasst werden müssen. Eine Verletzung dieser Pflicht kann zur gerichtlichen Auflösung der Gesellschaft auf Antrag der Staatsanwaltschaft oder einer interessierten dritten Partei führen. Für bereits in Indonesien investierte Unternehmen mag daher dringender Handlungsbedarf bestehen.

Fazit

Das neue Gesellschaftsgesetz detailliert das indonesische Gesellschaftsrecht, ohne die Regelungsdichte eines europäischen Kapitalgesellschaftsrechts zu erreichen. Bemerkenswert ist die Festschreibung der „sozialen“ und „umweltbezogenen“ Verantwortung privater Kapitalgesellschaften, die augenscheinlich vor dem Hintergrund in Indonesien empfundener Rücksichtslosigkeit manchen privaten Investorenhandels steht. Bedauerlich ist die fehlende Konkretisierung dieser Vorgabe im Gesetz selbst, die das Tor zu inkonsequenter und in der Zeitachse uneinheitlicher Verwaltungspraxis öffnen könnte, mithin neue Unwägbarkeiten für einen Investor mit sich bringt. Gesetzliche Unschärfen sind jedoch nicht selten Ausdruck des gesetzgeberischen Strebens nach einem breiten gesellschaftlichen Konsens, der durch die Auslegungsbedürftigkeit des Gesetzes (vermeintlich) erzielt wird. Es bleibt abzuwarten, ob das neue Gesellschaftsgesetz unternehmerisches Handeln von Ausländern in Indonesien fördert oder eher Hemmnis ist. Auf den ersten Blick erscheint es als Korrektiv erkannter Missstände.

Dr. René-Alexander Hirth

rene-alexander.hirth@luther-lawfirm.com

Telefon + 49 (711) 9338 24955

Singapur

Steuerparadies in Asien? Singapurs Budget 2008

Schon Wochen vorher beginnen die Spekulationen und selbst die Ergebnisse der ungefähr zeitgleich stattfindenden Oscar-Verleihung werden in Singapur nicht mit größerer Spannung erwartet: das Budget des Stadtstaates wird zu Beginn des neuen Haushaltsjahres verkündet. Anders als in Deutschland ist allerdings nicht die zunehmende Staatsverschuldung das Thema, sondern die Frage: Wohin mit den Milliarden? So hatte Singapur im letzten Jahr einen Überschuss von rund 6,4 Milliarden USD erwirtschaftet (entspricht ca. drei Milliarden Euro und macht damit etwa 16 % des Staatshaushaltes aus), über dessen Verwendung zu entscheiden war.

Am 15. Februar 2008 war es wieder so weit. Das Budget 2008 unter dem Motto „eine hochqualitative Wirtschaft und eine flexible Gemeinschaft schaffen“ wurde vorgelegt. Wesentliche Eckpfeiler aus Unternehmenssicht sind

- Förderung forschender Unternehmen,
- Förderung von Start-ups,
- Verbesserte Abschreibungsmöglichkeiten,
- Erleichterungen für den Schiffahrts- und den Finanzsektor.

Anders als in dem wenige Tage später verkündeten Haushalt Hongkongs wird der Spitzensteuersatz nicht weiter gesenkt – die Regierung Singapurs ist hier offenbar der Auffassung, dass der Unterschied eines Spitzensteuersatzes von 18 % (in Singapur) zu nunmehr 16,5 % (in Hongkong) für die Positionierung Singapurs nicht relevant sei. Dies auch deshalb, weil die Steuerbelastung der ersten 300.000 USD Gewinn mit knapp 9 % in Singapur fast unerreichbar ist.

Dazu kommen für Privatpersonen die vollständige Abschaffung der Erbschaftsteuer, ein Rabatt von 20 % auf die für das vergangene Jahr zu zahlende Einkommenssteuer (die bei einem Spitzensteuersatz von 20 % ab einem zu versteuernden Jahreseinkommen von 320.000 USD – rund 150.000 Euro – ohnehin moderat zu nennen ist), sowie Maßnahmen zur Förderung der Altersvorsorge.

Insgesamt ein Budget, das sicherlich nicht sensationell genannt werden kann, aber den Ansatz Singapurs sehr deutlich macht: Ganz gezielt dort einzugreifen, wo man sich die wichtigsten Zukunftsperspektiven verspricht – Förderung von Forschung, jungen Unternehmen sowie des Finanz- und Schiffahrtssektors. Außerdem sind viele der Maßnahmen zeitlich befristet, so dass bei Zielerreichung – jedenfalls in der Theorie – eine Begünstigung einfach nicht weiter verlängert wird.

In etwas größerem Detail sehen die für Unternehmen relevante Regelungen des Budgets wie folgt aus:

Weitere Liberalisierung der Steuerbefreiung für Start-up-Unternehmen

Allen Start-up-Unternehmen gleich welcher Branche werden in den ersten drei Jahren nach ihrer Gründung viele Privilegien und Steuervorteile gewährt. So gibt es seit dem Steuerjahr 2005 eine Steuerbefreiung für die ersten 100.000 USD des erzielten zu versteuernden Einkommens. Diese Erleichterung gilt in den ersten drei Steuerjahren ab Unternehmensgründung. Mit dem Budget 2008 wurde klargestellt, dass darüber hinaus weitere 200.000 USD des zu versteuernden Einkommens nur zu jeweils 50 % besteuert werden. Bei einem Unternehmenseinkommen von 300.000 USD in jedem der ersten drei Steuerjahren ab Unternehmensgründung sind demnach nur jeweils 100.000 USD zu versteuern. Um in den Genuss dieser Befreiung zu kommen, mussten bisher alle der maximal zulässigen 20 Anteilseigner des Unternehmens natürliche Personen sein. Ab diesem Jahr genügt es, wenn nur einer der Anteilseigner eine natürliche Person ist und mindestens 10 % der Anteile hält.

Erhöhung des steuerlichen Abzugsbetrages für Forschungs- und Entwicklungsausgaben

Der den Unternehmen gewährte Steuerabzug für Ausgaben für Forschung und Entwicklung (R&D) erhöht sich von bisher 100 % auf 150 %, falls Forschung und Entwicklung in Singapur stattfindet. Um in den Genuss des Steuerabzuges zu kommen, müssen die Forschungs- und Entwicklungsausgaben nicht mehr zwingend mit der schon bisher in Singapur ausgeübten Unternehmenstätigkeit im Zusammenhang stehen, sondern können auch neue Geschäftsfelder betreffen.

Für Entwicklungs- und Forschungsarbeit außerhalb Singapurs, gleich ob durch Dritte auf Rechnung des Unternehmens oder selbst ausgeführt, verbleibt es bei der 100%igen Abzugsmöglichkeit der Ausgaben, welche zudem mit der bereits ausgeübten Geschäftstätigkeit im Zusammenhang stehen müssen.

Steuerbefreiung für R&D

Singapur führt einen neuen Steuerfreibetrag ein, wonach einem Unternehmen, das Forschung und Entwicklung betreibt, jedes Jahr zusätzlich zu allen anderen Steuererleichterungen ein Freibetrag von bis zu 50% für die ersten 300.000 USD des steuerbaren Einkommens gewährt wird. Kann der Freibetrag nicht ausgeschöpft werden, ist unter bestimmten Bedingungen der Übertrag auf die drei folgenden Steuerjahre möglich. Weitere Einzelheiten zu den notwendigen Voraussetzungen werden im September 2008 bekannt gegeben.

Steuerfreibetrag bei R&D-Tätigkeit von Start-ups

Speziell für Start-up-Unternehmen wird ein neues Programm namens *R&D Incentive for Start-up-Enterprises* (RISE) eingeführt, das vor allem forschungsintensiven Firmenneugründungen zu Gute kommen soll, um ihre Verluste in cash-flow umzuwandeln. Mit RISE können die während der ersten drei Steuerjahre vom Unternehmen erlittenen Verluste bis zu einem Betrag von 225.000 USD umgewandelt werden in einen öffentlichen Zuschussbetrag (*cash grant*) von bis zu 20.250 USD im Jahr; vorausgesetzt mindestens 150.000 USD der Verluste sind durch die Forschungs- und Entwicklungsausgaben entstanden.

Dabei hat das Start-up-Unternehmen ein Wahlrecht, ob die Verluste in den Zuschussbetrag umgewandelt werden sollen oder ob die Verluste stattdessen auf nachfolgende

Steuerjahre übertragen werden, um sie gewinnmindernd geltend zu machen (Verlustvortrag). Das RISE-Programm gilt in den ersten drei Jahren nach Gründung des Unternehmens unter der Voraussetzung, dass das Unternehmen in Singapur eingetragen ist und seinen steuerlichen Unternehmenssitz in Singapur hat. Erfasst sind damit auch Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen. Weiterhin darf das Unternehmen nicht mehr als 20 Anteilseigner haben, von denen wenigstens einer eine natürliche Person sein muss, die mindestens 10% der Anteile hält.

Steuerbefreiung für Mitarbeiterbeteiligungen

Die bereits existierenden verschiedenen Modelle für steuerbegünstigte Mitarbeiterbeteiligungen wurden zusammengefasst unter der neuen Bezeichnung *Equity Remuneration Incentive Scheme* (ERIS). Gleichzeitig wurden die inhaltlichen Anforderungen gesenkt, so dass Steuerbefreiungen für die Beteiligung von Mitarbeitern am Unternehmen durch Aktienoptionen (*share options*) oder preisvergünstigte Anteile (*share awards*) künftig leichter erlangt werden können.

Dr. Thomas Hufnagel

thomas.hufnagel@luther-lawfirm.com

Telefon +65 6408 8005

Gesine Stolzenhain

gesine.stolzenhain@luther-lawfirm.com

Telefon +65 6408 8004

CATALIST – Das neue Börsensegment in Singapur

Am 17. Dezember 2007 wurde das neue Börsensegment **CATALIST** der **Singapore Stock Exchange (SGX)** offiziell eröffnet. CATALIST ist Nachfolger von **SESDAQ**, welche gut 20 Jahre als zweites Marktsegment in Singapur fungierte, aufgrund seines strikten Regulationsregimes mit nur wenigen

Erleichterungen im Vergleich zur SGX die Erwartungen des Stadtstaates aber nicht erfüllte. CATALIST bietet vor allem schnell wachsenden kleinen und mittleren Unternehmen die Möglichkeit, sich mit geringerem Aufwand als bisher an einem der stärksten Finanzplätze Asiens in kurzer Zeit mit frischem

Kapital zu versorgen. Im Zeitalter fortschreitender Globalisierung könnte CATALIST auch eine interessante Alternative für deutsche Unternehmen sein.

Die Einführung des Juniorsegments an der SGX soll den Finanzplatz Singapur weiter stärken. Insbesondere im Bereich des Finanzmarkts wurde noch erhebliches Verbesserungspotenzial im Vergleich zu dem langjährigen Haupttrivalen Hongkong aber auch zu der Finanzmetropole London festgestellt. So erreichte die Marktkapitalisierung der Börsen in Singapur nur 18,6% des Wertes der **Hongkong Stock Exchange (HKSE)** im Jahr 2007. Auch zogen 119 asiatische Unternehmen mit einer Marktkapitalisierung von ca. 30 Milliarden USD ein Listing am Londoner Vorbild **Alternative Investment Market (AIM)** vor. Der Stadtstaat hofft, mit CATALIST diesen Trend der Finanzströme umzudrehen. Ob ihm dies gelingt, wird sich in der Zukunft zeigen müssen. Der Schatten der weltweiten Finanzkrise, ausgelöst durch die Sub-Prime-Kreditkrise in den USA und eine prognostizierte Abschwächung des chinesischen Marktwachstums können zu einem eher verhaltenen Start der neuen Börse führen.

In Anlehnung an die sehr erfolgreiche Londoner AIM sieht CATALIST als wesentliche Hauptneuerung ein Modell der „**Sponsor Supervision**“ vor. Als Full- oder Continuing-Sponsor kommen Unternehmen mit einer speziellen Expertise in Corporate Finance und Compliance Advisory Work in Betracht, die von CATALIST zugelassen werden müssen. Ein Full-Sponsor bereitet gemeinsam mit dem Unternehmen den Börsengang vor und begleitet es für die Zeit des Listings. Ein Continuing Sponsor hingegen berät und überwacht lediglich bereits gelistete Unternehmen. Derzeit sind von CATALIST zehn Full-Sponsors und sechs Continuing-Sponsors zugelassen. Unter den Sponsoren finden sich namhafte lokale und internationale Investmentbanken, Wertpapierhandelshäuser und Unternehmensberatungen. Vier weitere Unternehmen stehen vor der Zulassung durch CATALIST.

Unternehmen, die sich an der Börse listen lassen möchten, müssen keine speziellen quantitativen Kriterien erfüllen. In Bezug auf die Platzierung der Aktien wird lediglich gefordert, dass mindestens 15% Aktien des Unternehmens gehandelt werden, wobei die Aktien auf mindestens 200 Anleger gestreut werden müssen. Es ist Aufgabe des Sponsors darüber zu entscheiden, ob das Unternehmen „börsenreif“ ist. Ein „pre-clearing“ durch die SGX findet nicht mehr statt. Der Sponsor begleitet das Unternehmen für den kompletten Zeitraum, in welchem die Aktien an CATALIST gehandelt werden, und kann frühestens nach drei Jahren ausgetauscht werden.

Vor dem Börsengang muss das Unternehmen ein „Offer Document“ vorlegen, so dass die Vorlage eines Börsenprospekts nach dem Singapurischen Securities & Futures Act (SFA) entfällt. Dieses Dokument ist eine etwas verschlankte Fassung des Börsenprospekts und unterliegt den gleichen Wahrheitspflichten; die Strafvorschriften und zivilrechtlichen Vorschriften des SFA bleiben somit auch bei der Erstellung des Offer Documents anwendbar. Das Offer Document muss nicht der Monetary Authority of Singapore (MAS) vorgelegt werden, sondern nur CATALIST, welche es lediglich auf der eigenen Website publiziert, nicht jedoch überprüft. Diese Aufgabe ist an den Sponsor delegiert worden.

Unternehmen, die bisher an der SESDAQ gelistet waren, haben zwei Jahre Zeit, sich auf die neuen Anforderungen von CATALIST einzustellen, d.h. insbesondere sich einen Sponsor zu suchen.

Die einzelnen Verpflichtungen der Unternehmen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Dauerhafte Begleitung durch einen Sponsor (Aufsicht, Beratung und Unterstützung, Überprüfung öffentlicher Dokumente, Unterrichtung von SGX über etwaige Verstöße gegen die Börsenrichtlinien).
- Mindestens ein unabhängiger Direktor des Unternehmens muss in Singapur ansässig sein (Resident).
- Das Unternehmen kann von den Eigentümern für ein Jahr (erneuerbar) ermächtigt werden, bis zu 100% des Aktienkapitals an der Börse zu platzieren.

Die Schwellenwerte für den Erwerb bzw. die Veräußerung von Assets an einem anderem Unternehmen, welche eine Zustimmungspflicht der Aktionäre auslösen, sind im Vergleich zu den SESDAQ-Regelungen angehoben worden (Erwerb: 75 bis weniger als 100% der jeweiligen Bezugsgröße, wie z. B. Marktkapitalisierung, Gewinn, Unternehmensgegenstände; Veräußerung: mindestens 50% der jeweiligen Bezugsgröße), um die Handlungsfähigkeit von schnell wachsenden gelisteten Unternehmen zu erhöhen.

Berichtspflichten: Halbjahres- oder Quartalsberichte in Abhängigkeit von der Marktkapitalisierung (eine Marktkapitalisierung von mindestens 75 Millionen USD führt zu einer quartalsweisen Berichtspflicht), Ad-hoc-Information über wesentliche das Unternehmen betreffende Umstände, Jahresabschluss (in vereinfachter Form im Vergleich zu Unternehmen gelistet am Main Board der SGX), Einhaltung der Code of Corporate Governance Guidelines.

Viele deutsche Unternehmen fokussieren sich in den letzten Jahren mehr und mehr auf den asiatischen Markt. Singapur gehört zu den größten Finanzzentren der Welt und verfügt über eine liquide Investorenbasis. Mittelständische deutsche Unternehmen, die ihren geschäftlichen Schwerpunkt in Asien haben und einen Börsengang planen, sollten bei der Wahl des geeigneten Börsenplatzes zukünftig auch Singapur in Erwägung ziehen.

Dr. Thomas Hufnagel
thomas.hufnagel@luther-lawfirm.com
 Telefon +65 6408 8005

Dr. Angelika Yates
angelika.yates@luther-lawfirm.com
 Telefon +49 (221) 9937 25797

Vergleich IPO-Märkte

Voraussetzungen des IPO	Frankfurt, Prime Standard	Frankfurt, Entry Standard	London, AIM
Börsenprospekt	Prospekt notwendig. Muss von der BaFin überprüft und genehmigt werden. Die Bestimmungen des Wertpapierprospektgesetzes müssen eingehalten werden.	Prospekt nur notwendig, wenn ein öffentliches Angebot gemacht wird. Ansonsten ist ein Exposé ausreichend, welches die Kern-daten des Unternehmens beinhaltet.	Prospekt nur notwendig, wenn ein öffentliches Angebot gemacht wird. Ansonsten ist ein admission document ausreichend, welches eine reduzierte Fassung des Prospekts darstellt.
Mindestzeitraum der Geschäftstätigkeit	3 Jahre	1 Jahr	Keine Beschränkung
Mindesthandelsmenge	Mindestens 25 % der Aktien	Keine Mindesthandelsmenge	Keine Mindesthandelsmenge
Marktkapitalisierung	1,25 Mio. Euro	Keine Mindestmarktkapitalisierung	Keine Mindestmarktkapitalisierung
Zwischenfinanzberichte	Berichte quartalsweise	Berichte halbjährlich	Berichte halbjährlich
Akzeptierte Rechnungsstandards	IFRS	Lokale GAAP oder IFRS	Unternehmen des EWR: IAS oder lokale GAAP Andere Unternehmen: IAS, US GAAP, Kanadische GAAP, Australische IFRS oder Japanische GAAP.
Verpflichtungen nach dem Listing	Veröffentlichung von Aktienhandel der Vorstandsmitglieder; ad-hoc-Mitteilungen; Meldepflichten bei Erwerb und Veräußerungen von Aktien bei gewissen Schwellenwerten; compliance mit Insiderregelungen und öffentlichen Angeboten; Finanzkalender; Analystenkonferenz; Publikationen in Englisch.	Veröffentlichung von Informationen, die Auswirkungen auf den Aktienkurs haben können; Veröffentlichung des Unternehmensprofils und Finanzkalenders auf der Unternehmenswebsite; Verpflichtung zur Beachtung der Insiderregeln.	Vorhalten eines „nominated advisers“ und Brokers; Benachrichtigung des Regulierungsinformationsservices über neue Entwicklungen, welche sich wahrscheinlich auf den Aktienkurs auswirken können, und andere spezifische Informationen (z. B. wesentliche Änderungen der Aktienstruktur); Unternehmen muss bestimmte Informationen auf der unternehmenseigenen Website veröffentlichen.
Gebühren	Zulassungsgebühr: 5.000 Euro Jährliche Gebühr: 10.000 Euro	Zulassungsgebühr: 750 Euro Jährliche Gebühr: 5.000 Euro	Zulassungsgebühr: 4.535 Pfund Jährliche Gebühr: 4.535 Pfund

Voraussetzungen des IPO	New York, Nasdaq	New York, NYSE	Hongkong, Main Board
Börsenprospekt	Prospekt und Registrierungserklärung (SEC Formular F-1, F-3 oder F-20).	Prospekt und Registrierungserklärung (SEC Formular F-1, F-3 oder F-20).	Veröffentlichung des Börsenprospekts ist verpflichtend.
Mindestzeitraum der Geschäftstätigkeit	3 Jahre falls Standard 2 bzw. Standard 3 der Mindestmarktkapitalisierung nicht erreicht werden.	3 Jahre oder nach Marktkapitalisierung.	Mindestens 3 Jahre.
Mindesthandelsmenge	Mindestens 1.250.000 Aktien und 70 Mio. USD Marktkapitalisierung.	Mindestens 1.250.000 Aktien und 100 Mio. USD Marktkapitalisierung.	Mindestens 25 % der ausgegebenen Aktien müssen öffentlich gehandelt und gehalten werden.
Marktkapitalisierung	Standard 1: n/a, Standard 2: durchschnittlich 550 Mio. USD oder mehr innerhalb von 12 Monaten, Standard 3: durchschnittlich 850 Mio. USD oder mehr innerhalb von 12 Monaten.	Mindestens 500 Mio. USD	Die erwartete Marktkapitalisierung eines neu gelisteten Unternehmens muss mindestens 200 Mio. HK\$ betragen.
Zwischenfinanzberichte	Berichte quartalsweise	Berichte quartalsweise	Berichte halbjährlich
Akzeptierte Rechnungsstandards	US GAAP, IFRS oder ein umfassendes Set an Rechnungsstandards.	US GAAP, IFRS oder ein umfassendes Set an Rechnungsstandards.	Neben Hongkong Rechnungsstandards (HKFRS) und IFRS sind auch US GAAP und andere Rechnungsstandards unter bestimmten Bedingungen zulässig.
Verpflichtungen nach dem Listing	U. a. Corporate Governance, Sarbanes-Oxley, laufende Berichtspflichten und Jahresabschlüsse (10k, 20F).	U. a. Corporate Governance, Sarbanes-Oxley, laufende Berichtspflichten und Jahresabschlüsse (10k, 20F).	Unterrichtung von Aktienkäufern der Vorstände; hohe Corporate Governance Standards; Schaffung einer Revisionsabteilung; einige Beschränkungen im Hinblick auf Aktienverkäufe; die Listing-Regularien beinhalten verschiedene Kategorien von zu veröffentlichen Transaktionen.
Gebühren	Zugangsgebühr: wird anhand der Gesamtzahl der gelisteten Aktien bemessen; zwischen 100.000 USD und 150.000 USD. Jährliche Gebühr: basiert auf der Anzahl von offenen Aktien; zwischen 30.000 USD und 90.000 USD.	Zugangsgebühr für gelistete Aktien variiert zwischen 0.0019 – 0.0048 USD pro Aktie in Abhängigkeit von der Anzahl der an die Börse gebrachten Aktien; mindestens 150.000 USD, maximal 250.000 USD. Jährliche Gebühr: 0,00093 USD pro von Investoren gehaltene Aktien, mindestens 5.000 USD.	Zugangsgebühr: mindestens 150.000 HK\$, maximal 650.000 HK\$ in Abhängigkeit vom Marktwert der emittierten Aktien. Jährliche Gebühr: mindestens 145.000 HK\$, maximal 1.188.000 HK\$ in Abhängigkeit der Höhe des nominalen Werts der gelisteten Aktien.

Voraussetzungen des IPO	Singapore Exchange, Main Board	Singapore, CATALIST
Börsenprospekt	Ein Börsenprospekt muss nach den Maßgaben den Securities and Futures Regulations (SFR) erstellt werden.	Kein Börsenprospekt notwendig, sondern lediglich ein offer document.
Mindestzeitraum der Geschäftstätigkeit	Mindestens 3 Jahre (oder zur Mindestmarktkapitalisierung, wenn in den Geschäftsjahren ein Mindestgewinn erzielt wurde).	Keine Beschränkung
Mindesthandelsmenge	Mindestens 25 % der ausgegebenen Aktien müssen von mindestens 1.000 Aktionären gehalten werden.	Mindestens 15 % der ausgegebenen Aktien müssen von mindestens 200 Aktionären gehalten werden.
Marktkapitalisierung	Mindestkapitalisierung von 80 Mio. S\$ im Zeitpunkt des Börsengangs, bewertet nach dem Ausgabepreis.	Keine Mindestmarktkapitalisierung
Zwischenfinanzberichte	Berichte halbjährlich oder quartalsweise in Abhängigkeit von Marktkapitalisierung.	Berichte halbjährlich oder quartalsweise in Abhängigkeit von Marktkapitalisierung.
Akzeptierte Rechnungsstandards	Singapur, US oder international akzeptierte Rechnungsstandards.	Es wird den Unternehmen empfohlen, den Regeln des OFR Guides des Accounting Standards Councils zu folgen.
Verpflichtungen nach dem Listing	Ad-hoc-Informationen über wesentliche das Unternehmen betreffende Umstände; ausführliche testierte Jahresabschlüsse; Verpflichtung zur Einhaltung der Code of Corporate Governance guidelines.	Ad-hoc-Informationen über wesentliche das Unternehmen betreffende Umstände; vereinfachte Jahresabschlüsse; Verpflichtung zur Einhaltung der Code of Corporate Governance guidelines.
Gebühren	Zulassungsgebühr: Mindestens 50.000 S\$, maximal 200.000 S\$. Berechnung: 100 S\$ pro 1 Mio. S\$ Marktwert der emittierten Aktien. Außerdem Verfahrensgebühr von 20.000 S\$. Jährliche Gebühr: Mindestens 25.000 S\$, maximal 100.000 S\$. Berechnung: 25 S\$ pro 1 Mio. S\$ Marktwert der emittierten Aktien.	Zulassungsgebühr: Mindestens 30.000 S\$, maximal 100.000 S\$. Berechnung: 100 S\$ pro 1 Mio. S\$ Marktwert der emittierten Aktien. Außerdem Verfahrensgebühr von 2.000 S\$. Jährliche Gebühr: Mindestens 15.000 S\$, maximal 50.000 S\$. Berechnung: 25 S\$ pro 1 Mio. S\$ Marktwert der emittierten Aktien.

Dr. Thomas Hufnagel
thomas.hufnagel@luther-lawfirm.com
 Telefon +65 6408 8005

Dr. Angelika Yates
angelika.yates@luther-lawfirm.com
 Telefon +49 (221) 9937 25797

Russland

Rechtliche Aspekte von Kooperationen und Übernahmen auf dem russischen Markt

I Einführung

Der Einstieg eines ausländischen Investors in den russischen Markt – sei es durch Kooperation mit einem russischen Partner („Joint Venture“), sei es durch Übernahme einer bestehenden russischen Gesellschaft – ist mit einer Reihe formaler Hürden verbunden. Bei entsprechender Vorbereitung und unterstützt durch kompetente rechtliche Beratung ist eine wirtschaftlich erfolgreiche Betätigung auf dem russischen Markt allerdings problemlos möglich und bietet – insbesondere in den Sonderwirtschaftszonen – einige Vorteile.

Nach einem kurzen Überblick über die rechtlichen Formen möglicher Investitionen in Russland untersucht der vorliegende Beitrag die Beschränkungen ausländischer Investoren einerseits sowie die Vorteile der Betätigung in den Sonderwirtschaftszonen andererseits.

II Rechtliche Gestaltungen

1) Joint Ventures

Die früher weit verbreitete Gründung von Joint Ventures mit russischen Unternehmen ist als Form des Einstiegs in den russischen Markt seltener geworden, da die Beschränkungen im Hinblick auf anderweitige Betätigungen weitgehend entfallen sind. Neben vielen Vorteilen, die ein Joint Venture bietet, wie dem Zugang zu Kundenbeziehungen, Behörden und „politischen Kontakten“, hat ein Joint Venture wegen der Abhängigkeit vom lokalen Partner aber auch einige Nachteile. Daher sollte der Anteil des deutschen Partners an dem Joint Venture nicht weniger als 50% betragen. Zu beachten ist auch, dass die alleinige und umfassende Vertretungsbefugnis des Generaldirektors (dies gilt allerdings für alle Gesellschaftsformen) nicht eingeschränkt werden kann, weswegen diese Position mit zuverlässigem Personal besetzt werden muss.

2) Übernahmen

Auch bei Übernahmen sind einige Besonderheiten des russischen Marktes zu beachten.

a) Aktiengesellschaften

Im Rahmen der Privatisierungen der 90er Jahre wurden viele staatliche Unternehmen in Aktiengesellschaften umgewandelt. Zu prüfen ist bei einem Erwerb von Aktien, ob die jeweilige Privatisierung in allen wesentlichen Aspekten in Übereinstimmung mit den jeweils gültigen Privatisierungsgesetzen durchgeführt wurde, weil Fehler in der Gründungsphase dem neuen Eigentümer entgegengehalten werden können. Insbesondere die Prüfung der Eigentumsverhältnisse in der Zielgesellschaft kann sich als schwierig erweisen, da dem russischen Handelsregister kein Gutgläubensschutz zukommt und die elektronischen Aktienregister sich in der Vergangenheit als leicht manipulierbar erwiesen haben. Ein „gutgläubiger Käufer“ von Wertpapieren genießt zwar grundsätzlich gesetzlichen Schutz, eigene Nachforschungen sind aber unabdingbar.

Beabsichtigt ein ausländischer Investor den Erwerb von mehr als 20% der Aktien an der Zielgesellschaft, ist eine vorherige Billigung des Ministeriums für Antimonopolpolitik erforderlich. Bei einer geplanten Beteiligung von über 30% an einer Gesellschaft mit mehr als 1.000 Aktionären, hat ein Pflichtangebot an die restlichen Aktionäre innerhalb von 30 Tagen nach dem Erwerb des Aktienpakets zu erfolgen.

b) Gesellschaften mit beschränkter Haftung („ООО“)

Bei der Übernahme der Anteile an einer ООО sind neben der sorgfältigen Prüfung der Eigentums- und Vermögensverhältnisse (s. o.) die eventuellen gesetzlichen Vorkaufsrechte der Gesellschafter zu beachten. Auch hier gilt, dass der Person des Generaldirektors eine überragende Rolle zukommt und dieser absolutes Vertrauen genießen muss.

3) Neugründung

Bei der Gründung eines Tochterunternehmens stehen unterschiedliche Gesellschaftsformen zur Auswahl. Am häufigsten ist die Gründung in Form einer ООО, die mit der deutschen GmbH vergleichbar ist. Zu den Besonderheiten gehört, dass sie höchstens 50 Gesellschafter haben darf und ihr Mindest-

kapital erheblich unter dem der deutschen GmbH liegt. Es beträgt derzeit ca. 10.000 Rubel (ca. 300 Euro). Als problematisch kann sich das (unabdingbare) Recht des Gesellschafters erweisen, jederzeit aus der Gesellschaft auszutreten und die Auszahlung seines Anteils innerhalb kurzer Frist zu verlangen. Damit ist die OOO als Gesellschaftsform für Joint Ventures mit einem russischen Partner eher ungeeignet. Bei den Aktiengesellschaften unterscheidet das russische Recht zwischen der geschlossenen (ZAO) und offenen (OAO) Aktiengesellschaft. Eine ZAO darf höchstens 50 Aktionäre haben, kann nicht an der Börse gehandelt werden und ihre Aktien dürfen nur unter Einhaltung der Vorkaufrechte der Aktionäre auf Dritte übertragen werden. Die OAO ähnelt demgegenüber eher der deutschen AG.

III Besonderheiten bei Investitionen in Russland

1) Beschränkungen für ausländische Investoren

a) Banken und Versicherungen

Ausländische Investitionen werden durch das „Bundesgesetz über Ausländische Investitionen in der Russischen Föderation“ vom 9. Juli 1999 geregelt. Danach sind ausländische Investitionen zwar grundsätzlich den inländischen gleichgestellt. Von dieser Regel gibt es jedoch Ausnahmen. So darf der Anteil von ausländischem Kapital am Grund- und Stammkapital aller in Russland registrierten Versicherungsunternehmen höchstens 25% betragen. Beim Erreichen dieses Anteils wird die Versicherungsaufsichtsbehörde keine Genehmigungen an ausländische Investoren mehr erteilen. Für die Tätigkeit von ausländischen Banken sind ebenfalls Höchstanteile vorgesehen. Diese sind jedoch nicht näher bestimmt, so dass in diesem Bereich eine gewisse Rechtsunsicherheit besteht. Die Beteiligung eines ausländischen Investors an Banken und Versicherungen bedarf jeweils der Genehmigung durch das entsprechende Aufsichtsorgan.

b) Beteiligungen in „strategischen Branchen“

Nach einem aktuellen Gesetzesentwurf ist vorgesehen, darüber hinaus insgesamt 39 Branchen als „strategisch“ zu definieren und den Zugang zu diesen Branchen für ausländische Gesellschafter einzuschränken. Dazu gehören zum Beispiel die Rüstungs-, Atom- und Flugzeugindustrie, aber auch die Übertragung von Strom und Wärmeenergie, der Eisenbahntransport sowie der allgemeine Zugang zu Postdienstleistungen und Telekommunikation. Ausländischen privaten Unternehmen soll es künftig nur noch möglich sein, in Unternehmen dieser Branchen zu investieren, solange der ausländische Anteil weniger als 50% ausmacht. Das Gesetz sieht jedoch kein gene-

relles Verbot der Beteiligung an den „strategischen“ Unternehmen vor. Weiterhin können Ausnahmegenehmigungen von der Staatskommission erteilt werden.

Die eigentlich bis Ende 2007 geplante Implementierung des Gesetzes ist wegen der Diskussionen um die gleichzeitige Änderung des Bodengesetzbuches zur Zeit zurückgestellt worden.

2) Sonderwirtschaftszonen

Für Investoren, die in Russland (jedenfalls in bestimmten Bereichen) fertigen möchten, ist die Ansiedlung in den sogenannten industriell-gewerblichen oder technisch-innovativen Sonderwirtschaftszonen (SWZ) besonders interessant. Die technische Infrastruktur in den SWZ ist gut entwickelt, die Verkehrsinfrastruktur wird mit von der Regierung zur Verfügung gestellten Mitteln weiter ausgebaut. Den ausländischen Investoren winken attraktive Steuer- und Zollvergünstigungen. Der Verlustvortrag ist bei der Gewinnsteuer uneingeschränkt bis zu 100% möglich. Es werden günstige Abschreibungs- und Abzugsmöglichkeiten zugestanden. Für einen Zeitraum von fünf Jahren wird das in der SWZ registrierte Unternehmen ganz von der Grund- und Vermögenssteuer befreit. Zu den weiteren Anreizen gehört der günstige Pachtzins in Höhe von 2% des – in der Regel sehr niedrigen – Katasterwertes des Grundstücks, das die lokale Verwaltung dem Investor zur Verfügung zu stellen verpflichtet ist.

Die bisher gegründeten SWZ weisen alle einen eng definierten Schwerpunkt auf. Es gibt vier technisch-innovative SWZ, die sich auf die Gebiete Moskau, Sankt Petersburg und Tomsk konzentrieren. Weiterhin gibt es zurzeit zwei SWZ des industriell-gewerblichen Typs in Lipezk und in der Republik Tatarstan. Unlängst wurden sieben neue SWZ im Bereich des Tourismus geschaffen, u.a. in Altaj und in der Irkutsker Region.

Noch nicht abschließend geklärt ist, wie sich die Investition in den SWZ mit den unter Ziff. III 1 b) beschriebenen Beschränkungen verhält.

Reinhard Willemsen

reinhard.willemsen@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (89) 23714 25792

Tschechien

Grenzüberschreitende Verschmelzungen werden möglich

Bislang war, von einer Regelung im Zusammenhang mit der Entstehung einer Europäischen Aktiengesellschaft (SE) abgesehen, im tschechischen Gesellschaftsrecht nicht geregelt, ob und unter welchen Bedingungen tschechische Gesellschaften mit ausländischen Gesellschaften aus der EU/EWR grenzüberschreitend verschmolzen werden können. Das vom tschechischen Parlament vor kurzem verabschiedete Umwandlungsgesetz, welches am 1. Juli 2008 in Kraft tritt, regelt diese internationalen Gesellschaften größere Gestaltungsfreiheit gestattende Transaktionsform nunmehr im Detail. Damit hat der Gesetzgeber eine Richtlinie der Europäischen Union in tschechisches Recht umgesetzt.

Grenzüberschreitende Verschmelzungen werden nach dem tschechischen Umwandlungsgesetz für tschechische Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften und Genossenschaften möglich, wobei der übernehmende Rechtsträger eine der beteiligten in- oder ausländischen Gesellschaften oder eine neu gegründete, in einem Drittland gelegene Gesellschaft sein kann. Erlaubt sind Verschmelzungen zwischen Gesellschaften mit gleicher Rechtsform sowie Verschmelzungen zwischen Gesellschaften unterschiedlicher Rechtsform, falls die nationalen Rechtsvorschriften der betroffenen EU/EWR-Staaten dies jeweils zulassen. Das tschechische Recht sieht Verschmelzungen zwischen offenen Handelsgesellschaften und Kommanditgesellschaften untereinander sowie zwischen Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Aktiengesellschaften untereinander vor.

Bei grenzüberschreitenden Verschmelzungen ist mindestens eine der beteiligten Gesellschaften dem Recht eines anderen EU/EWR-Staates unterworfen, weshalb das Umwandlungsgesetz Regelungen zu Kollisionsfragen enthält und regelt, in welchen Fällen inländisches und wann ausländisches Recht zur Anwendung kommt. In der ersten Phase ist das Recht maßgebend, dem die jeweilige, an der grenzüberschreitenden Verschmelzung beteiligte Gesellschaft unterworfen ist, also für tschechische Gesellschaften tschechisches Recht. In der zweiten Phase kommt die Rechtsordnung des Staates zur Anwendung, in dem der übernehmende Rechtsträger seinen Sitz haben soll. Falls also eine tschechische in eine deutsche Gesellschaft verschmolzen wird, ist in der zweiten Phase deutsches Recht maßgebend, falls eine tschechische und

eine deutsche Gesellschaft in eine in Österreich ansässige Gesellschaft verschmolzen werden sollen, findet das österreichische Recht Anwendung.

Folgende Besonderheiten sollten in diesem Zusammenhang beachtet werden:

- Das Verfahren der grenzüberschreitenden Verschmelzung ist in weiten Teilen vergleichbar mit dem Verfahren zur Durchführung einer innerstaatlichen Verschmelzung. So muss ein **gemeinsamer Verschmelzungsvertrag, das sogenannte Verschmelzungsprojekt**, von den beteiligten Gesellschaften erstellt werden. Das Verschmelzungsprojekt enthält bestimmte Mindestangaben über die geplante Verschmelzung und ist stets durch einen oder mehrere, vom Gericht ernannte **Sachverständige zu prüfen**, die gegebenenfalls auch das Vermögen des erlöschenden Rechtsträgers bewerten. Dabei kann ein Sachverständiger für alle beteiligten Gesellschaften tätig werden. Bei sogenannten vereinfachten grenzüberschreitenden Verschmelzungen, bei denen sich alle Anteile der übertragenden Gesellschaft in der Hand des übernehmenden Rechtsträgers befinden oder bei Zustimmung aller Gesellschafter kann jedoch auf den Sachverständigenbericht verzichtet werden. Die Geschäftsführung hat einen **Verschmelzungsbericht** zu erstellen, auf den jedoch bei vereinfachten Verschmelzungen ebenfalls verzichtet werden kann. Das **Verschmelzungsprojekt** muss spätestens einen Monat vor dem Gesellschafterbeschluss über die Genehmigung der grenzüberschreitenden Verschmelzung **beim Handelsregister** eingereicht werden, wobei die **Mitteilung** darüber spätestens einen Monat vor dem Gesellschafterbeschluss über die Genehmigung der grenzüberschreitenden Verschmelzung **im Handelsblatt zu veröffentlichen ist**. Ferner ist eine **Zustimmung der Gesellschafterversammlungen** der beteiligten Gesellschaften erforderlich. Bei vereinfachten Verschmelzungen ist die Billigung der Verschmelzung durch die Geschäftsführung ausreichend.
- Falls die ausländische Gesellschaft der übernehmende Rechtsträger ist, so ist bei einer grenzüberschreitenden Verschmelzung mit einer von einem **tschechischen No-**

tar auszustellenden **Verschmelzungsbescheinigung** dem ausländischen Register gegenüber bei der Eintragung nachzuweisen, dass alle Erfordernisse des tschechischen Rechts erfüllt worden sind. Falls die tschechische Gesellschaft der übernehmende Rechtsträger ist, hat für den ausländischen übertragenden Rechtsträger das in dem jeweiligen EU/EWR-Staat zuständige Organ in einer Verschmelzungsbescheinigung das Vorliegen der ausländischen Nachweise und der anderen Voraussetzungen für die Eintragung der Verschmelzung ins tschechische Handelsregister zu bescheinigen.

- Die **Frist zur Einreichung** des Antrags auf Eintragung innerstaatlicher wie auch grenzüberschreitender Verschmelzungen **beim Handelsregister** ist durch das Umwandlungsgesetz von neun auf zwölf Monate nach dem festgelegten Verschmelzungstichtag verlängert worden.
- Im Unterschied zu innerstaatlichen Verschmelzungen haben **Arbeitnehmer der beteiligten Gesellschaften** bei grenzüberschreitenden Verschmelzungen besondere **Informations- und Mitwirkungsrechte**. Die Arbeitnehmer haben das Recht, über das Verschmelzungsprojekt und alle Verschmelzungsberichte informiert zu werden und sich zu diesen schriftlich zu äußern. Den Gesellschaftern muss die Möglichkeit gegeben werden sich mit den Stellungnahmen der Mitarbeiter vor der Abstimmung auf der die Verschmelzung genehmigenden Gesellschafterversammlung vertraut zu machen. Falls einer der übertragenden Rechtsträger sechs Monate vor der Veröffentlichung des Verschmelzungsprojektes durchschnittlich über mehr als 500 Arbeitnehmer verfügt, und falls bei diesem übertragenden Rechtsträger bereits eine Mitbestimmung der Arbeitnehmer besteht (z. B. Vertretung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat), so geht diese Arbeitnehmermitbestimmung auf die Nachfolgegesellschaft über, auch wenn der Rechtsnachfolger eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder eine Genossenschaft ist, die grundsätzlich nicht der tschechischen Mitbestimmung unterfallen. Falls der Rechtsnachfolger seinen Sitz nicht in Tschechien hat, richtet sich die Frage der Mitbestimmungsrechte nach dem Recht des EU/EWR-Staates, in dem der Rechtsnachfolger nach Eintragung der Verschmelzung seinen Sitz hat.
- Das tschechische Recht sieht vor, dass **Pfandrechte an Wertpapieren oder Geschäftsanteilen** bei Verschmelzungen auf den Rechtsnachfolger übergehen. Diese Regelungen gelten auch für die grenzüberschreitende Verschmelzung, falls der übernehmende Rechtsträger eine tschechische Gesellschaft ist. Falls der Rechtsnachfolger keine tschechische Gesellschaft ist, richtet sich die Rechtsfolge nach dem Recht des EU/

EWR-Staates, das für den Rechtsnachfolger nach Eintragung der Verschmelzung maßgebend ist.

- Hinsichtlich des **Übergangs von Gewerbelizenzen** gilt für tschechische innerstaatliche Verschmelzungen, dass der Rechtsnachfolger des übertragenden Rechtsträgers dessen Gewerbe unter der Voraussetzung weiter betreiben kann, dass er seine Absicht innerhalb von 15 Tagen nach der Löschung des übertragenden Rechtsträgers beim Gewerbeamt anzeigt. Für den Fall von grenzüberschreitenden Verschmelzungen ist diese Frage nicht ausdrücklich geregelt. Es ist jedoch davon auszugehen, dass eine Übernahme ausländischer Gewerbelizenzen in Tschechien nicht möglich ist, und diese vom übernehmenden Rechtsträger neu beantragt werden müssen.
- Für die Praxis ist die grenzüberschreitende Verschmelzung bei Konzernneuordnungen und der Verkürzung von Beteiligungsstrukturen insbesondere dann von Interesse, wenn damit langwierige Liquidationsprozesse vermieden werden können. Gesetzliche Regelungen zu grenzüberschreitenden Verschmelzungen entsprechen in jedem Fall den Gestaltungsbedürfnissen von international tätigen Konzernen und vergrößern die Handlungsoptionen zur Umsetzung grenzüberschreitender Restrukturierungen.

Bastian Laue
bastian.laue@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (201) 9220 15540

Sabina Dobesova
sabina.dobesova@weinholdlegal.com
Telefon +420 225 335 103

Größere Verfahrenseffizienz und Flexibilität durch das neue Insolvenzgesetz

Zum 1. Januar 2008 ist das neue Insolvenzgesetz in Kraft getreten. Die langjährigen Bemühungen um eine Rekodifizierung des durch jahrelange Bearbeitungszeiten, ineffiziente Verfahren und einen mangelnden Schutz von Gläubigerinteressen geprägten tschechischen Insolvenzrechts sind damit zum Abschluss gelangt. Der Gesetzgeber hat dabei auch auf Erfahrungen europäischer Nachbarländer mit modernen Insolvenzordnungen zurückgegriffen.

Das neue Insolvenzgesetz sieht die Einrichtung eines elektronischen Insolvenzregisters vor, in dem das Insolvenzgericht Informationen über Insolvenzanträge umgehend veröffentlichen muss. Die Position der Gläubiger wird erheblich gestärkt durch die Einführung verkürzter Fristen für die Insolvenzgerichte, durch verstärkte Kompetenzen der Gläubiger im Insolvenzverfahren, wie beispielsweise die Möglichkeit, den Insolvenzverwalter auszutauschen, und durch einen erhöhten Anteil am Verwertungserlös. Das neue Insolvenzrecht sieht ferner Möglichkeiten vor, die sich im Insolvenzverfahren befindlichen Schuldner zu sanieren und durch deren fortgesetzte unternehmerische Tätigkeit letztlich auch den Interessen der Gläubiger auf maximale Befriedigung zu nutzen.

Eine weitere interessante Neuerung stellt die durch das neue Insolvenzgesetz eingeführte Regelung zum „Verbraucherkonkurs“ dar. Dabei wird für natürliche Personen eine gerichtlich genehmigte Vereinbarung mit den Gläubigern über die Höhe der Befriedigungsquote und über eine Entschuldung und damit die Befreiung von sämtlichen verbleibenden Forderungen abgeschlossen.

Das neue Insolvenzrecht stellt eine längst überfällige Anpassung der gesetzlichen Regelungen an die heutige Zeit dar. Es bleibt zu hoffen, dass die Regelungen sich in der Praxis bewähren und zu flexibleren Lösungen in einem der sensibelsten Bereiche des Wirtschaftslebens beitragen.

Bastian Laue
bastian.laue@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (201) 9220 15540

Ales Eppinger
ales.eppinger@weinholdlegal.com
Telefon +420 225 335 390

Türkei

Neuere Entwicklungen im türkischen Recht – Auswirkungen in der Praxis

Im Mittelpunkt dieses Beitrags zu Entwicklungen im türkischen Recht stehen gesetzliche Änderungen im Zusammenhang mit dem finanzierten Eigenheimerwerb sowie Neuerungen bei kleinen und mittleren Unternehmen. Die Verabschiedung des seit langem angekündigten neuen Handelsgesetzbuches, dessen Eckpunkte wir bereits in dem Foreign Law & Investments Newsletter für das 2. Quartal 2007 vorgestellt hatten, verzögert sich hingegen weiter. Mit einem Inkrafttreten des Gesetzes darf wohl frühestens Anfang 2009 gerechnet werden.

Banking & Finance

Im März 2007 ist nach langer Diskussion das „Gesetz zur Änderung von Gesetzen über die Finanzierung von Wohnungseigentum“ in Kraft getreten. Das avisierte Ziel des Gesetzes liegt in der Überwindung der Unbedeutsamkeit des finanzierten Eigenheimerwerbs und in der Herstellung rechtlicher Rahmenbedingungen, die mit internationalen Standards vergleichbar sind. Begünstigt wurde das neue Gesetz durch die guten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Türkei und die Stabilisierung der Kapitalmärkte nach der Banken- und Finanzkrise in 2001.

Kapitalmarktinstrumente

Durch das Gesetz werden insbesondere die Kapitalmarktinstrumente Hypothekendarlehenpfandbrief (*mortgage covered bond*) und hypothekarisch besicherte Anleihen (*mortgage backed securities*) in das türkische Recht eingeführt (Artikel 7). Der Hypothekendarlehenpfandbrief wird durch Artikel 8 des Gesetzes definiert als Darlehenssicherheit, die eine generelle Verpflichtung des Ausstellers enthält und durch Aktiva aus dem Sicherheitenpool gesichert ist. Der Inhaber eines Hypothekendarlehenpfandbriefs kann Rückgriff auf das allgemeine Vermögen des emittierenden Hypothekeninstituts nehmen. Der Hypothekendarlehenpfandbrief kann durch Banken und Institute zur Hypothekenfinanzierung ausgegeben werden. Darüber hinaus sieht Artikel 12 des Gesetzes zwei Arten von Krediten zur Immobilienfinanzierung vor: *Housing finance funds* und *asset finance funds*. Erstere bezeichnen Kredite zur Finanzierung von privatem Wohnungseigentum, die durch *mortgage backed securities* refinanziert werden. Bei zwei-

teren erfolgt eine Verbriefung der Zahlungsansprüche in handelbare Wertpapieren (*asset backed securities*).

Verbraucherschutz

Durch das Gesetz wird ein Katalog mit Pflichtangaben zu Kreditkonditionen eingeführt (Artikel 24). Für den Fall der Vereinbarung fester Zinssätze (*fixed interest*) wird die Möglichkeit von Abreden zur Vorfälligkeitsentschädigung vorgesehen (ebenfalls Artikel 24). Darüber hinaus kann der Zinssatz im Zusammenhang mit dem Eigenheimerwerb auch variabel sein (*floating interest*). Die Vorfälligkeitsentschädigung ist an den Finanzierer abzuführen und darf zwei Prozent des jeweiligen Kapitalbetrages nicht übersteigen, der vom Verbraucher vor Fälligkeit zurückgezahlt worden ist. Die Haftung kreditgewährender Institute, Verkäufer, Agenturen, Lieferanten und Hersteller gegenüber dem Kredit- bzw. Finanzierungsnehmer für Mängel der Immobilie beschränkt sich auf die Höhe des gewährten Betrages (siehe Artikel 22 des Gesetzes).

Fazit

Das Gesetz führte zu einer überwiegend positiven Resonanz, obwohl es bisher keine Einkommensteuererleichterungen für Häuslebauer gibt und der Fokus stark auf die Interessen der (Finanz-) Wirtschaft und zu wenig auf untere Einkommensgruppen gerichtet ist. Das Gesetz sorgt für Kapitalmarktinstrumente bei der privaten Immobilienfinanzierung, die einem Standard entsprechen, wie man ihn aus Deutschland kennt. Der Anschluss an internationale Finanzmärkte wird somit erreicht. Außerdem sieht das Gesetz Erleichterungen hinsichtlich der Stempel- und Mehrwertsteuer vor und berücksichtigt den Schutz der Verbraucher auf einem mit entsprechenden Regelungen in der EU vergleichbaren Niveau. Wegen des hohen Zinsniveaus spielen die neuen Finanzierungsinstrumente in der Praxis bislang kaum eine Rolle, obwohl mittlerweile fast alle in der Türkei ansässigen inländischen und ausländischen Banken und Finanzinstitute entsprechende Produkte in ihr Angebot aufgenommen haben. Dennoch muss man die mittelfristige Entwicklung im Auge behalten, und so rechnen viele Marktbeobachter infolge des neuen Gesetzes mit einer Zunahme an Immobilienfinanzierungen und einer Stärkung des Immobilienstandortes Türkei.

Kleine und Mittlere Unternehmen

Die Türkei nimmt zusammen mit Kroatien und der ehemaligen jugoslawischen Republik Mazedonien an dem Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) teil. Mit diesem Programm fördert die Europäische Kommission die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen, insbesondere kleiner und mittlerer Unternehmen. Maßgebend sind Innovation, unternehmerische Initiative und Wachstum kleiner und mittlerer Unternehmen. Das mit 3,6 Milliarden Euro ausgestattete Programm ist für die Dauer von sechs Jahren angelegt (2007 bis 2013) und umfasst drei Unterprogramme.

Unternehmerische Initiative und Innovation

Durch das Unterprogramm „Unternehmerische Initiative und Innovation“ (EIP) sollen der Zugang von kleinen und mittleren Unternehmen zu Darlehen und Risikokapital – vor allem in der Gründungs- und Wachstumsphase – sowie die Wettbewerbsfähigkeit durch Mitbürgschaften, Koinvestitionen zusammen mit lokalen Banken und Risikokapitalfonds, Garantieinstrumenten für Darlehen etc. gefördert werden. Ferner fördert dieses Unterprogramm die unternehmerische Initiative und Innovation, auch von Öko-Innovationen, und unternehmens- und innovationsorientierten Wirtschafts- und Verwaltungsreformen. Nicht zuletzt verfolgt EIP das Ziel, für die (grenzüberschreitende) Zusammenarbeit zwischen kleinen und mittleren Unternehmen günstige Rahmenbedingungen zu schaffen.

Informations- und Kommunikationstechnologien sowie Energie

Durch ein weiteres Unterprogramm soll unter anderem mittels Stärkung des Binnenmarktes für Produkte der Informations- und Kommunikationstechnologie ein europäischer Informationsraum geschaffen werden. Der Aufbau einer nachhaltigen, wettbewerbsfähigen, innovativen und integrativen Informationsgesellschaft – einhergehend mit einer verbesserten Lebensqualität – soll begünstigt werden. Das Unterprogramm „Intelligente Energie Europa“ dient schließlich dazu, die Energieeffizienz und die Nutzung erneuerbarer Energien in allen Bereichen, einschließlich der Infrastruktur, zu optimieren.

Fazit

Die Türkei wird durch die Teilnahme an CIP in jeder Hinsicht profitieren. Abgesehen von der angebotenen Unterstützung werden sich der Türkei viele Kooperationsmöglichkeiten bieten und sie wird sich auch politisch der EU nähern. Die Türkei wickelt bereits heute nahezu 45 Prozent ihres gesamten Handels mit der EU ab, die unter den Ein- und Ausfuhrmärkten mit Abstand an erster Stelle steht. Die Anzahl an kleinen und mittleren Unternehmen wächst ständig

und die Vorarbeiten für die Entwicklung eines für diese Unternehmen günstigen Rechtsrahmens sind soweit abgeschlossen. Daher kann sich die Türkei durch Teilnahme an diesem Rahmenprogramm auf die Förderung der Innovation und Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen konzentrieren.

Dr. Ulrich F.E. Palm
ulrich.palm@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (221) 9937 25790

Dr. Mehmet Köksal
mkoksal@lkk-legal.com
Telefon +90 212 276 9820

Vietnam

Verordnung Nr. 139: Leitlinien zum Investitionsgesetz und Unternehmensgesetz

Seit dem Beitritt Vietnams zur World Trade Organization (WTO) im letzten Jahr hat das Wirtschaftswachstum in Vietnam stetig zugenommen. Obwohl der Zufluss an registrierten Auslandsinvestitionen in Vietnam derzeit einen historischen Höchststand von über 20 Milliarden USD erreicht, sehen sich ausländische Investoren aufgrund des sich im Wandel befindlichen Investitionsgesetzes und des Unternehmensgesetzes weiterhin vor große Herausforderungen gestellt.

Rückblick

Um der WTO beitreten zu können, war die vietnamesische Regierung gezwungen, u. a. das Investitionsgesetz zu ändern sowie ein neues Unternehmensgesetz entsprechend den WTO-Standards zu verabschieden. Die Umsetzung der mit Wirkung zum 1. Juli 2006 verabschiedeten Neuregelungen des Investitions- und Unternehmensgesetzes zur Vereinheitlichung vietnamesischer und ausländischer Investitionsvorhaben wird derzeit allerdings durch unklare Verordnungen bzw. noch ausstehende Veröffentlichungen von Durchführungsbestimmungen behindert.

Die Verordnung Nr. 139/2007/ND-CP (nachfolgend: VO-139) vom 5. September 2007 soll bestehende Umsetzungsdefizite beseitigen und stellt Leitlinien auf, nach denen die genannten Gesetze auszulegen und anzuwenden sind. Die wichtigsten Neuerungen werden nachfolgend im Überblick aufgezeigt.

Gründung einer Foreign Invested Enterprise („FIE“)

Eine wichtige Klarstellung enthält die VO-139 zunächst in Bezug auf die Gründung von Unternehmen, bei denen der Anteil an ausländischem Kapital weniger als 49% des Gesamtkapitals ausmacht. Obwohl das Unternehmensgesetz bei derartigen Minderheitsbeteiligungen eine Gleichbehandlung zur Unternehmensgründung mit rein inländischen Investitionen vorsieht, wurde diese Regelung in der Verwaltungspraxis gar nicht oder nur uneinheitlich umgesetzt. Dies führte dazu, dass ausländische Investoren entgegen der Zielsetzung des Unternehmensgesetzes gegenüber ihren inländischen Mitkonkurrenten benachteiligt waren. Denn während inländische Investoren nicht das aufwändige Investitionsverfahren nach dem Investitionsgesetz durchführen

mussten, wurde dies von ausländischen Investoren häufig verlangt, obwohl dies gesetzlich nicht gefordert war.

Die VO-139 ergänzt das Unternehmensgesetz daher wie folgt:

- Beträgt der Anteil an ausländischem Kapital bei dem zu errichtenden Foreign Invested Enterprise (FIE) mehr als 49% des Gesamtkapitals, so ist ein Investitionsprojekt vorzuweisen und das Investitionsverfahren nach dem Investitionsgesetz durchzuführen. Das Unternehmen muss ein Investitionszertifikat erwerben, welches gleichzeitig als Nachweis der Unternehmensregistrierung dient.
- Beträgt der Anteil an ausländischen Investitionen weniger als 49%, so sind die Vorschriften des Unternehmensgesetzes in Verbindung mit der Verordnung Nr. 88/2006/ND-CP vom 29. August 2006 anzuwenden. Es ist mithin kein Investitionsverfahren nach dem Investitionsgesetz durchzuführen.

Neuregistrierung bereits bestehender „FIEs“

Auch im Hinblick auf bereits gegründete FIEs enthält die VO-139 begrüßenswerte Klarstellungen. Das Unternehmensgesetz sieht für FIEs, die vor dem 1. Juli 2006 gegründet wurden, ein Zeitfenster bis zum 1. Juli 2008 vor, in welchem diese Unternehmen sich entsprechend der neuen Vorschriften neu registrieren lassen können. Nach der Verordnung Nr. 101/2006/ND-CP vom 21. September 2006 können Unternehmen, die eine Neuregistrierung nicht vornehmen lassen wollen, weiterhin im Rahmen ihrer bestehenden Lizenzen operativ tätig sein. Unklar war, ob diese Unternehmen neue Investitionsprojekte durchführen oder Zweigniederlassungen errichten können.

Dies wird für FIEs mit 100%iger ausländischer Beteiligung durch die VO-139 nunmehr klarstellend bejaht. Bewegt sich das geplante Investitionsprojekt im Rahmen der erteilten Investitionslizenz, so steht die fehlende Neuregistrierung dem Projekt nicht mehr entgegen. Allerdings regelt die VO-139 auch, dass auslaufende Lizenzen von FIEs mit 100%iger ausländischer Beteiligung ohne Neuregistrierung nicht mehr

verlängert werden. Insofern ist der operativen Tätigkeit eine zeitliche Grenze gesetzt, die sich nach der Geltungsdauer der jeweiligen Lizenz richtet.

Erwerb von Anteilen an einer vietnamesischen Gesellschaft

Die VO-139 beseitigt die alte 30%-Grenze und eröffnet ausländischen Investoren nun die Möglichkeit, bis zu 100 % der Anteile an einer vietnamesischen Gesellschaft zu halten. Ausnahmen hiervon können in den jeweiligen Spezialgesetzen vorgesehen sein. Bei börsennotierten Gesellschaften regelt das Wertpapiergesetz beispielsweise, dass ausländische Investoren maximal 49% der Anteile halten dürfen.

Gründung von Zweigniederlassungen und „representative offices“

Vor Erlass der VO-139 gab es keine genauen Bestimmungen, ob und nach welchem Verfahren eine FIE Zweigniederlassungen oder sog. „representative offices“ errichten kann. Dies stellte einen erheblichen Nachteil für FIEs dar, da Expansionsvorhaben dadurch stark behindert wurden.

Die VO-139 stellt nunmehr klar, dass FIEs, die nach den Vorschriften des neuen Investitionsgesetzes und des Unternehmensgesetzes gegründet wurden, sowohl Zweigniederlassungen als auch representative offices errichten können. Dies gilt ebenfalls für FIEs, die vor dem 1. Juli 2007 gegründet wurden, sich aber nach den Vorschriften des Unternehmensgesetzes neu registrieren lassen.

Ausländer als gesetzliche Vertreter einer Gesellschaft

Das Unternehmensgesetz sieht vor, dass gesetzliche Vertreter einer Gesellschaft nur Personen sein können, die in Vietnam ihren dauerhaften Wohnsitz haben. Dies erwies sich für FIEs in der Praxis als überaus unpraktikabel, da die dazu erforderliche dauerhafte Aufenthaltsgenehmigung („permanent residence card“) so gut wie nie erteilt wurde.

Die VO-139 distanziert sich von dieser Vorgabe des Unternehmensgesetzes. Ausländer können nunmehr als gesetzliche Vertreter der Gesellschaft auftreten, sofern sie für die Dauer ihrer Tätigkeit einen vorübergehenden Wohnsitz in Vietnam registrieren lassen. Wird der Aufenthalt des gesetzlichen Vertreters für mehr als 30 Tage unterbrochen, so muss für diesen ein Vertreter bestellt und der zuständigen Behörde spätestens zwei Tage vor Abreise schriftlich mitgeteilt werden.

Weniger Lizenzen erforderlich

Nach der VO-139 werden zum 1. September 2008 Vorschriften über die Einholung von Lizenzen ungültig, sofern die Lizenz nicht aufgrund eines Gesetzes, einer Rechtsverordnung oder einer Verfügung des Premierministers vorgesehen ist. Lizenzen und Unterlizenzen, die oftmals von lokalen Behörden aufgrund interner Verwaltungsvorschriften verlangt wurden und das Genehmigungsverfahren verkomplizierten, werden zukünftig daher überflüssig werden.

Fazit

Die VO-139 räumt viele Unklarheiten des Investitionsgesetzes und Unternehmensgesetzes aus. Sicherlich sind nicht alle Fragen beantwortet, doch wie bereits eingangs dargestellt, befindet sich die Rechtsordnung Vietnams nach dem WTO-Eintritt noch im Umbruch und die Behörden und Gerichte werden ihre Zeit benötigen, die Gesetze entsprechend auszulegen und anzuwenden. Nichtsdestotrotz erleichtert die VO-139 ausländische Investitionsvorhaben und stellt einen wichtigen Schritt zu mehr Rechtssicherheit dar.

Thi Thuy Trang Phan, LL.M.

trang.phan@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (201) 9220 24835

Impressum

Verleger: Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Brückenstraße 2, 50667 Köln, Telefon +49 (221) 9937 0, Telefax +49 (221) 9937 110, contact@luther-lawfirm.com

V.i.S.d.P.: Thomas Weidlich, LL.M., Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Brückenstraße 2, 50667 Köln, Telefon +49 (221) 9937 11632, Telefax +49 (221) 9937 110, thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Grafische Gestaltung/Art Direction: Vischer & Bernet GmbH, Agentur für Marketing und Werbung, Mittelstraße 11/1, 70180 Stuttgart, Telefon +49 (711) 23960 0, Telefax +49 (711) 23960 49, contact@vischer-bernet.de

Druck: Zarbock GmbH & Co. KG, Sontraer Straße 6, 60386 Frankfurt a. M., Telefon +49 (69) 420903 0, Telefax +49 (69) 420903 50, team@zarbock.de

Haftungsausschluss

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

Kontakte

Asien/Fernost

Thomas Weidlich, LL.M.
Brückenstraße 2
50667 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
Telefax +49 (221) 9937 110

Dr. René-Alexander Hirth
Augustenstraße 7
70178 Stuttgart
Telefon +49 (711) 9338 0
Telefax +49 (711) 9338 110

Brasilien

Philipp Dietz
Brückenstraße 2
50667 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
Telefax +49 (221) 9937 110

China

Dr. Eva Drewes
21/F, ONE Lujiazui
68 Yincheng Middle Road
Pudong New Area, Shanghai
P.R. China, 200121
Telephone +86 (21) 5010 6580
Telefax +86 (21) 5010 6590

Indien

Dr. Angelika Yates
Brückenstraße 2
50667 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
Telefax +49 (221) 9937 110

Russland

Reinhard Willemsen
Landshuter Allee 6
80637 München
Telefon +49 (89) 23714 0
Telefax +49 (89) 23714 110

Tschechien

Bastian Laue
Gildehofstraße 1
45127 Essen
Telefon +49 (201) 9220 0
Telefax +49 (201) 9220 110

Türkei

Dr. Ulrich Palm
Brückenstraße 2
50667 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
Telefax +49 (221) 9937 110

Singapur

Dr. Thomas Hufnagel
10 Anson Road
#09-24 International Plaza
Singapore 079903
Telefon +65 6408 8000
Telefax +65 6408 8001

Alle Ansprechpartner erreichen Sie per E-Mail unter: vorname.nachname@luther-lawfirm.com.

Allgemeine Fragen richten Sie bitte per E-Mail an contact@luther-lawfirm.com.

www.luther-lawfirm.com

Die Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH beschäftigt in Deutschland rund 280 Rechtsanwälte und Steuerberater und berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther unterhält Büros an 13 deutschen Standorten sowie in Ankara, Brüssel, Budapest, Istanbul, Shanghai und Singapur und gehört dem internationalen Kanzleiverbund PMLG (Pinsent Masons Luther Group) sowie Taxand, dem weltweiten Netzwerk unabhängiger Steuerberatungspraxen an.

Berlin, Dresden, Düsseldorf, Eschborn/Frankfurt a. M., Essen, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Stuttgart | Ankara, Brüssel, Budapest, Istanbul, Shanghai, Singapur