

Newsletter, 2. Quartal 2011

# Foreign Law & Investments

<b>Aus der Luther-Welt</b>	Seite 2	<b>Patentrechtsschutz in Indien – mehr Schein als Sein?</b>	Seite 14
Außenwirtschafts- und Investitionsschutzrecht		<b>Indiens Budget 2011 – ein Haushalt ohne Überraschungen</b>	Seite 15
<b>Rechtsschutz für Solarfonds bei Kürzung der Einspeisevergütung im Ausland</b>	Seite 4	Indonesien	
China		<b>Legal Update Indonesien: Regulierung ausländischer Direktinvestitionen, die neue Fusionskontrollverordnung und Reform der Importlizenzen</b>	Seite 17
<b>Neuere Entwicklungen im chinesischen Recht und Auswirkungen auf die Praxis</b>	Seite 5	Luxemburg	
<b>Arbeitnehmermitbestimmung „light“</b>	Seite 7	<b>Überblick zur Umsetzung der UCITS-IV-Richtlinie in luxemburgisches Recht und Annahme des Effizienz-Paketes</b>	Seite 19
<b>Noch einmal: Neue Regelungen für Repräsentanzbüros in China</b>	Seite 9	Russland	
<b>Neue Rechnungsstempel</b>	Seite 10	<b>Novellierungen im Wirtschaftsrecht der Russischen Föderation</b>	Seite 24
<b>Nach Beijing erlaubt auch Shanghai Joint Ventures mit chinesischen Privatpersonen</b>	Seite 11	Singapur	
<b>Visa für Geschäftsreisen nach China werden erschwert</b>	Seite 12	<b>Höhere Gewalt (Force Majeure)</b>	Seite 26
Indien		<b>Budget 2011 – „Zuckerbrot und Peitsche“</b>	Seite 28
<b>Neue FDI Policy 2011: NOC wurde abgeschafft</b>	Seite 13	Ungarn	
		<b>Ungarische Neuigkeiten – Investitionsschutz und Steueränderungen</b>	Seite 33

# Aus der Luther-Welt

## Excellent EXPO-Lawyer 2010

Das Expo-Jahr ist vorüber, die meisten Pavillons sind bereits abgebaut; bis zum 30. April müssen die Teilnehmer die zollfrei eingeführten Ausstellungsstücke wieder ausführen. Auch im Luther-Büro in Shanghai müssen einige Akten geschlossen werden: Neben dem EXPO-Auftritt der Hanse- und Partnerstadt Hamburg wurde auch der deutsche Beitrag „Deutschland und China gemeinsam in Bewegung“ (zusammen mit Kollegen in Hannover) sowie der preisgekrönte Themenpavillon der Berliner Kommunikations- und Kreativagentur Triad und eine italienische Expo-Beteiligung betreut.



*DuC Pavillon auf der EXPO in Shanghai und das EXPO-Maskottchen „Haibao“*

Unsere Anwältin Liu Shuang wurde dafür jetzt von der Shanghai Bar Association ausgezeichnet und zum „Excellent EXPO Lawyer 2010“ berufen. Eine Auszeichnung, die ihr im Januar auf dem Neujahrsbankett der Anwaltsvereinigung vom Direktor des Justizamts Shanghai übergeben wurde. Zu Recht, – finden wir, – bildete doch der von ihrem Anwalts- team ausgearbeitete und mühsam verhandelte Teilnahmevertrag das Standardmuster für alle sogenannten „non-official participants“ der bisher größten Weltausstellung.

## Vorstandswahlen der Deutsch-Singapurischen Handelskammer

Im März fanden die Neuwahlen der Singaporean-German Chamber of Industry and Commerce (SGC) statt. Zum neuen Präsidenten wurde Klaus Borig, Managing Director der DZ Bank in Singapur, gewählt. Dr. Claus Trenner, Partner in unserem Büro in Singapur, ist ebenfalls wieder im 12-köpfigen Vorstand der SGC vertreten.

## Vorträge und Seminare mit Luther-Referenten

Luther war einer der Hauptsponsoren des 6. IHK Außenwirtschaftstages NRW. Etwa 800 Unternehmer und Außenhandelsexperten kamen zur bundesweit größten Fachveranstaltung für Außenwirtschaft, die im September 2010 unter

dem Motto „Ab in die Welt!“ in Münster stattfand. Im Rahmen eines Workshops über internationale Beschaffung referierte Volker Steimle, Partner in unserem Kölner Büro, über Vertragsgestaltung im internationalen Rechtsverkehr. Volker Schlegel, Of Counsel und Botschafter a. D., stellte in seinem Vortrag die Risiken im Bereich der Exportkontrolle dar, die insbesondere mittelständische Unternehmen häufig unterschätzen.

Im Rahmen einer gemeinsamen Vortragsveranstaltung des Max-Planck-Instituts für ausländisches und internationales Privatrecht, des OAV German Asia-Pacific Business Association und der Deutsch-Chinesischen Juristenvereinigung im September 2010 in Hamburg („Recht und Rechtsdurchsetzung im Chinageschäft“) referierte Caroline Tang aus unserem Kölner Büro zu dem am 1. Juli 2010 in Kraft getretenen neuen chinesischen Deliktsrechtsgesetz. Im Mittelpunkt des Vortrages standen die Auswirkungen für die Geschäftstätigkeit und den Warenabsatz in China, wobei Frau Tang letztlich zu einem gemischten Fazit kam: Der größeren Rechtssicherheit durch eine Zusammenfassung der bisher stark fragmentierten Normen im Umwelt- und Produkthaftungsrecht stehen zahlreiche Lücken gegenüber, die Unternehmen weiterhin mit schwierigen Fragen konfrontieren.

Im November 2010 luden unsere Büros in München und Köln wieder zu einem China Breakfast ein. Zehn Jahre nach dem Beitritt Chinas zur WTO hatten wir zur Diskussion gestellt, wie weit das Land mit dem Aufbau seines Rechtssystems gekommen ist. Unisono wurde von allen Teilnehmern unserer Veranstaltungsreihe „Rechtsstaat China 2010 – eine Standortbestimmung“ die Auffassung von Philip Lazare, Partner in unserem Büro in Shanghai, geteilt, dass China noch lange kein Rechtsstaat ist. Sehr unterschiedlich waren allerdings die Einschätzungen, wohin sich der „Rechtsstaat chinesischer Prägung“ in den nächsten Jahren entwickeln wird.

Im Dezember 2010 hielt Dr. Thomas Hufnagel, Partner in unserem Büro in Singapur, vor der Singaporean-German Chamber of Commerce in Singapur einen Vortrag zum Thema „Arbeiten in Singapur – Fragen zum Steuer-, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht“.

Thomas Weidlich und Dr. Angelika Yates, beide Partner in unserem Kölner Büro, referierten im Dezember 2010 sowie im Januar und Februar 2011 in Köln, München und Frankfurt a. M. auf dem Management Circle Seminar „Indische Tochter-

gesellschaften professionell führen“. Neben einer Einführung in das indische Vertragsrecht wurden insbesondere Hinweise zum Umgang mit indischen Behörden und Vertragspartnern gegeben und viele der für ausländische Unternehmen in Indien typischen Schwierigkeiten anhand praktischer Fallbeispiele dargestellt. Aufgrund der großen Nachfrage wird das Seminar ab Herbst 2011 wieder in mehreren deutschen Städten angeboten.

Dr. Helmut Janssen, Partner in unserem Büro in Brüssel, und Volker Schlegel, Botschafter a.D. und Of Counsel aus unserem Kölner Büro, waren im Januar 2011 Referenten auf dem 4. Symposium „Perspektiven der Verteidigungswirtschaft“ in Bonn.

Die kontroversen neuen Rechts- und Steueränderungen in Ungarn waren Thema des Workshops „Krise in Ungarn“, zu dem unser Stuttgarter Büro im März 2011 eingeladen hatte. Dr. Arne Gobert, Managing Partner unseres Büros in Budapest, und Ildika Hadas, Tax Partnerin ebenfalls aus unserem Budapester Büro, beleuchteten die aktuelle Situation in Ungarn und zeigten rechtliche und steuerliche Handlungsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen auf.

### **Veranstaltungshinweise**

#### **Global Taxand Conference vom 27.–29. April 2011 in Paris**

Unsere französischen Taxand-Kollegen wollen dieses Jahr den Rekord von Berlin 2010 brechen, als Luther Gastgeber für mehr als 400 Teilnehmer war. Die Global Taxand Conference findet 2011 in Paris statt und versammelt wieder Vertreter von Mandanten sowie Partner und Mitarbeiter der Taxand-Mitgliedsfirmen weltweit, um sich über aktuelle internationale Wirtschafts- und Steuerfragen auszutauschen. Diese wichtigste Veranstaltung im Taxand-Kalender findet einmal jährlich statt und wird jedes Jahr von einer anderen Mitgliedsfirma organisiert und durchgeführt. Erklärtes Ziel von Taxand ist es, der führende Anbieter von Beratungsleistungen auf dem Gebiet internationaler Steuerfragen zu werden.

#### **India Day am 7. Juni 2011 in Köln**

Am 7. Juni 2011 steht Köln wieder ganz im Zeichen Indiens: Gemeinsam mit der Deutschen Bank, der Koelnmesse GmbH, Maier+Vidorno sowie unseren indischen Kollegen von BMR Advisors veranstaltet Luther den India Day 2011. Eingeleitet wird die im Congress-Centrum der Koelnmesse stattfindende ganztägige Veranstaltung durch ein Grußwort des Oberbürgermeisters der Stadt Köln, Jürgen Roters. Es folgen Vorträge zu den Chancen und Risiken einer Geschäftstätigkeit in Indien: vom Messeauftritt über die richtigen Vertriebsstrategien bis hin zum Markteintritt mit einer eigenen Ge-

sellschaft, M&A und komplexen Finanzierungsfragen. Diese Themen werden im Rahmen von Workshops und Einzelgesprächen am Nachmittag vertieft. Durch die Einbindung von Referenten mit langjähriger Indienexpertise bietet die Veranstaltung ein exzellentes Forum für den praxisbezogenen Erfahrungsaustausch. Die Key Note Speech im Rahmen des Empfangs am Abend wird ein prominenter deutscher Indienkenner halten. Das vollständige Programm sowie das Anmeldeformular finden Sie unter:

[www.luther-lawfirm.com/termine-list.php](http://www.luther-lawfirm.com/termine-list.php).

#### **China Road Show im Juli 2011 in Baden-Württemberg**

Unter dem Motto „Erfolgreich in China – Keine Glücks-sache!“ geht unsere Shanghaier Kollegin Dr. Eva Drewes in der ersten Juliwoche wieder auf Tour durchs Ländle. Der Veranstalter Baden-Württemberg International plant drei Informationsveranstaltungen in Stuttgart, Singen und Friedrichshafen, in denen verschiedene Aspekte eines möglichen China-Engagements beleuchtet werden sollen. Eva Drewes wird – wie schon im vorherigen Jahr – den rechtlichen Teil abdecken, Julia Güsten und Liu Haining aus der Vertretung des Landes Baden-Württemberg in Nanjing werden zu praktischen Fragen Stellung nehmen. Erstmals dabei sind auch „old China hand“ Bernd Reitmeier (Startup Factory China) und Unternehmer, die von eigenen Erfahrungen im China-Geschäft berichten.

---

**Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln**  
**Telefon +49 221 9937 16280**  
**[thomas.weidlich@luther-lawfirm.com](mailto:thomas.weidlich@luther-lawfirm.com)**

---

Außenwirtschafts- und Investitionsschutzrecht

# Rechtsschutz für Solarfonds bei Kürzung der Einspeisevergütung im Ausland

Mehrere europäische Staaten wie Spanien, Italien und Tschechien haben jüngst im Zuge der Finanzkrise beschlossen, die zuvor garantierte Vergütung für die Einspeisung von Solarstrom zu kürzen. Nun droht Anlegern, die im Vertrauen auf diese garantierte Vergütung in kapitalintensive Solaranlagen investiert haben, dass ihre Investitionen unwirtschaftlich werden. Jedoch sind die Anleger nicht schutzlos gegen diese staatlichen Maßnahmen: Völkerrechtliche Investitionsschutzverträge schützen das Vertrauen der Anleger und verpflichten Staaten zur Zahlung von Schadensersatz.

## 1. Hintergrund

In den vergangenen Jahren führten viele europäische Staaten nach deutschem Vorbild zur Förderung erneuerbarer Energien eine garantierte Einspeisevergütung unter anderem für Solarstrom ein. Diese Vergütung sollte als Anreiz dafür dienen, trotz der hohen Kosten und der langfristigen Amortisation den Bau von Solaranlagen zu wagen. Im Vertrauen auf die garantierte Einspeisevergütung ist der Bau einer großen Zahl von Solaranlagen erfolgt. Im Lichte der Finanzkrise bewegen die steigenden Kosten nun jedoch viele Staaten dazu, die Tarife für die garantierte Einspeisevergütung zu kürzen.

## 2. Rechtsschutz für Investitionen im Ausland

Auch wenn der Investor im Ausland grundsätzlich dem Recht des jeweiligen Gaststaates unterworfen ist, so bedeutet dies nicht, dass er jede Rechtsänderung hinzunehmen hat. Neben der – für Ausländer zumeist mit vielen Problemen verbundenen – Möglichkeit, Rechtsschutz vor den Gerichten des Gaststaates zu suchen, geben völkerrechtliche Investitionsschutzabkommen dem Investor selbst effektive Mittel in die Hand, seine Interessen bei staatlichen Maßnahmen zu Lasten seiner Investitionen zu wahren.

Diese Abkommen schützen Investitionen eines Unternehmens aus einem Vertragsstaat (z.B. Deutschland) im Gebiet des anderen Vertragsstaates (z.B. Italien, Spanien) gegen verschiedene Formen des politischen Risikos: So ist der Gaststaat verpflichtet, ausländische Investoren nicht zu diskriminieren und sie fair, gerecht sowie nicht willkürlich zu behandeln. Bei Enteignungen ist eine Entschädigung in Höhe

des vollen Werts der Investition zu zahlen. Vor allem aber darf der Gaststaat nicht das von ihm geschaffene Vertrauen in Tatsachen, die den Investor zur Tötung der Kapitalanlage bewegt haben, enttäuschen.

Verletzt der Gaststaat diese Verpflichtungen, kann der Investor Schadensersatz vor einem internationalen Schiedsgericht wie z. B. dem International Centre for the Settlement of Investment Disputes (ICSID) verlangen. Maßstab für die Rechtmäßigkeit staatlichen Handelns ist dabei allein der Investitionsschutzvertrag. Der Staat kann sich zur Rechtfertigung seines Handelns nicht auf sein eigenes Recht berufen.

## 3. Möglichkeiten für deutsche Investoren

Deutschland hat mit 130 Staaten bilaterale Investitionsschutzabkommen abgeschlossen. Daneben ist Deutschland Vertragspartei des Energiecharta-Übereinkommens, dem weitere 50 Staaten angehören und das speziell Investitionen im Bereich der Energiewirtschaft schützt.

Deutsche Unternehmen, Fonds und Privatanleger, die entweder direkt oder mittelbar über Unternehmensbeteiligungen in Solaranlagen im Ausland investiert haben, können sich also auf diese Abkommen berufen und – abhängig von den Umständen des Einzelfalls – den Ersatz des Schadens verlangen, der dadurch entstanden ist, dass sie im Vertrauen auf die garantierte Einspeisevergütung in Solaranlagen investiert haben. Verliert die Investition durch die Kürzungen der Einspeisevergütungen jeglichen Wert, so kann gegebenenfalls sogar der Staat wegen eines enteignungsgleichen Eingriffs zur Zahlung von Wertersatz verpflichtet werden.

---

**Dr. Richard Happ, Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Hamburg**  
**Telefon +49 40 18067 12766**  
**[richard.happ@luther-lawfirm.com](mailto:richard.happ@luther-lawfirm.com)**

---

China

## Neuere Entwicklungen im chinesischen Recht und Auswirkungen auf die Praxis

Tausende ausländische Unternehmen haben durch jahrzehntelange Investitionstätigkeit und den Transfer von Know-how ihr Schicksal eng mit China verknüpft. Die grundlegende Prämisse (oder Hoffnung) für diese Entwicklung war, dass China irgendwann die im Westen anerkannten Spielregeln einhalten würde. Zehn Jahre nach dem Beitritt Chinas zur WTO muss man anerkennen, dass China große Anstrengungen unternommen hat, sein Rechtssystem zu modernisieren. Der chinesische Gesetzgeber legt in erstaunlich kurzen Abständen große und wichtige Gesetzeswerke vor. Dennoch ist China – trotz vieler Reformen auch im Justizsektor – noch lange kein Rechtsstaat. Diese Einschätzung wurde unisono von allen Teilnehmern unserer Veranstaltungsreihe „Rechtsstaat China 2010 – eine Standortbestimmung“ geteilt. Sehr unterschiedlich waren allerdings die Einschätzungen, wohin sich der „Rechtsstaat chinesischer Prägung“ in den nächsten Jahren entwickeln wird.

### Rechtsstaat China?

Noch immer stehen korrupte und schlecht ausgebildete Richter einer professionellen Arbeit der Volksgerichte im Wege. Die wirtschaftliche Entwicklung einer Region ist häufig wichtiger als die individuelle Rechtsdurchsetzung. Nicht selten werden Urteile, die Investitionen gefährden können, nicht vollstreckt. Die dezentrale Finanzierung der Volksgerichte fördert solchen Lokalpatriotismus noch. Richter haben mit Rückendeckung der lokalen Regierung wenig zu befürchten; umgekehrt setzen sich Richter der Gefahr von Nachteilen, bis hin zu ihrer Abberufung, aus, wenn sie nicht im Interesse der politischen Kader entscheiden. Hinzu kommen gravierende Defizite bei rechtsstaatlichen Grundsätzen, wie beispielsweise der gesetzlichen Richter oder die Öffentlichkeit von Gerichtsverhandlungen.

Hu Jintao hat im Jahr 2007 auf dem XVII. Parteitag die Schaffung eines umfassenden Rechtsstaats postuliert und gleich auch die chinesische Prägung des Rechtsstaats formuliert: „Herrschaft der Partei, des Volkes und des Rechts“ – in dieser Reihenfolge! Wu Bangguo, der Vorsitzende des Ständigen Ausschusses des Nationalen Volkskongresses, hat auf dem gerade in Beijing zu Ende gegangenen 11. Volkskongress als Zwischenfazit erklärt, dass das eigene sozialistische Rechtssystem mit chinesischer Prägung Gestalt annähme – die bis

2010 erlassenen mehr als 230 Gesetze, 690 administrativen Verordnungen und 8.600 regionalen Bestimmungen seien ein klares Zeugnis für diese Entwicklung.

Der Ausbau des chinesischen Rechtssystems führt zu einem wachsenden Vertrauen in das System, oder zumindest lässt die zahlenmäßige Zunahme der Gerichtsverfahren dies vermuten. Nach amtlichen Angaben werden inzwischen jährlich mehr als 10 Millionen Fälle bei den Volksgerichten anhängig gemacht. Dabei verhandeln die Volksgerichte neben zivil- und arbeitsrechtlichen Verfahren auch Strafverfahren und verwaltungsrechtlichen Streitigkeiten. Skepsis ist allerdings weiterhin vorhanden und wohl auch angebracht; ausländische Firmen ebenso wie ausländisch investierte Gesellschaften, aber auch viele chinesische Unternehmen ziehen ein Verfahren vor einem Schiedsgericht dem ordentlichen Gerichtsweg vor.

### Neue Gesetze und richterliche Auslegungen

Zu den in der zweiten Jahreshälfte 2010 erlassenen Gesetzen, die für ausländische Investoren eine Rolle spielen dürften, zählen vor allem das Sozialversicherungsgesetz (hierzu mehr in der nächsten Ausgabe des Foreign Law Newsletters) und die Bestimmungen zu Repräsentanzbüros (hierzu siehe S. 8). Ebenfalls interessant sind das Gesetz zum Internationalen Privatrecht und die kürzlich etablierte neue Sicherheitsüberprüfung für Akquisitionen chinesischer Unternehmen durch ausländische Erwerber (beide Themen werden wir in der nächsten Ausgabe des Foreign Law Newsletters näher behandeln).

Darüber hinaus legte der Oberste Volksgerichtshof (OVG) in den letzten Monaten wieder mehrere wichtige „Interpretationen“ vor. Diese sollen vordergründig der Ausfüllung von Gesetzeslücken dienen und die Grundlage für eine möglichst landesweit einheitliche Gesetzesauslegung bilden. Gleichzeitig versucht der OVG sicherzustellen, dass politische Vorgaben – etwa die „Erhaltung des Wachstums und der Stabilität“ – bei der richterlichen Entscheidung berücksichtigt werden. Im Folgenden fassen wir kurz die Interpretationen des OVG zu Arbeitsstreitigkeiten und zu „Foreign Invested Enterprises“ (FIE) zusammen.

### **Das neue Schlichtungsgesetz**

Am 28. August 2010 wurde vom Ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses ein Schlichtungsgesetz erlassen, welches am 1. Januar 2011 in Kraft trat. Damit erhält die Schlichtung in China erstmalig eine gesetzliche Grundlage. Bis dato wurde die Schlichtung durch eine Bestimmung des Staatsrats und Justizinterpretationen des Obersten Volksgerichtshofs geregelt; ein großer Teil dieser vorhandenen Regelungen wurde in das Schlichtungsgesetz übernommen.

Laut Angaben des chinesischen Justizministeriums sind fast 5 Millionen Schlichter in über 800.000 Schlichtungskomitees tätig; 2009 sollen mehr als 7,5 Millionen Streitigkeiten durch eine Schlichtung beigelegt worden sein. Dies alles wird oft als Beweis dafür herangezogen, dass in China die Angst vor dem öffentlichen Gesichtsverlust den Weg an die ordentlichen Gerichte erschwert. Ob allerdings wirklich ein ausgeprägtes Streben nach Harmonie zu 7,5 Millionen Streitigkeiten vor einer Schlichtungsstelle führt, darf bezweifelt werden. Vielmehr scheint es notwendig, die Gerichte vor dieser Flut von Nachbarstreitigkeiten, Familiengeschichten, Darlehensforderungen und noch mal Nachbarstreitigkeiten zu bewahren, um ein einigermaßen funktionierendes Justizsystem aufrechterhalten zu können.

Das neue Schlichtungsgesetz gibt nun die Verfahrensregeln vor. Es legt fest, dass die Schlichtung kostenlos und beidseitig freiwillig sein muss. Lehnt eine Partei die Schlichtung ab oder verlangt eine gerichtliche Entscheidung, so kann kein Schlichtungsverfahren durchgeführt werden. Das Schlichtungsgesetz garantiert den Parteien Vertraulichkeit des Verfahrens, im Schlichtungsverfahren offengelegte Informationen dürfen in einem späteren Gerichtsverfahren nicht ohne den Willen der Partei vorgebracht werden.

Der Schlichter soll unparteiisch sein, darf keine Vermögensvorteile verlangen und muss das Parteigeheimnis wahren. Das Gesetz erwartet zudem „Gerechtigkeitsempfinden, gute Moral und ein gewisses Bildungsniveau“ vom Schlichter. Ein nicht minder wichtiges Kriterium für die Aufnahme in die lokal geführten Listen der Schlichtungskomitees dürfte die ebenfalls postulierte „Kenntnis der politischen Richtlinien“ sein.

Kommt es zu einer Schlichtungsvereinbarung, so hat diese Bindungswirkung und begründet wie ein zivilrechtlicher Vertrag beidseitige Rechte und Pflichten. Das Schlichtungskomitee ist gehalten, die Erfüllung der Pflichten zu überwachen. Kommt es zum Streit über den Inhalt der Vereinbarung, kann diese einem Gericht zur Klärung vorgelegt werden. Die Vollstreckung aus der Schlichtungsvereinbarung bedarf ebenfalls einer vorangegangenen gerichtlichen Überprüfung.

### **Dritte Justizinterpretation zu Arbeitsstreitigkeiten**

Der OVG hat am 12. Juli 2010 nun schon die dritte Justizinterpretation zur Behandlung von Arbeitsstreitigkeiten erlassen. Sie trat am 14. September 2010 in Kraft. Wie die vorausgegangenen zwei Interpretationen aus dem Jahr 2001 und 2006 soll diese der weiteren Vereinheitlichung der Rechtsprechung der Untergerichte dienen; dazu wurden Einzelfragen aus der Praxis der Untergerichte herausgegriffen:

Der Arbeitnehmer hat gegen seinen Arbeitgeber Anspruch auf Schadenersatz, wenn dieser für ihn keine Sozialabgaben abgeführt hat und der Arbeitnehmer dadurch Leistungen der Sozialversicherung nicht in Anspruch nehmen kann. Auch eine mangelnde Überstundenvergütung kann eingeklagt werden.

Verfügt der Arbeitgeber über keine Business Licence – etwa weil das Unternehmen nicht registriert oder die Business Licence entzogen wurde – steht dies der Parteifähigkeit des Arbeitgebers nicht entgegen; auch ohne gültige Business Licence kann das Unternehmen und ggf. auch der Investor hinter dem Unternehmen von seinen Mitarbeitern verklagt werden. Sollte der Arbeitgeber die Business Licence eines anderen Unternehmens „ausgeliehen“ haben, kann auch dieses Unternehmen in ein arbeitsrechtliches Verfahren einbezogen werden.

Der Arbeitnehmer kann Vereinbarungen in Bezug auf die Auflösung oder Beendigung eines Arbeitsvertrages gerichtlich überprüfen lassen; das Gericht wird die Vereinbarung aufheben, wenn der Arbeitnehmer betrogen, genötigt oder ausgenutzt wurde. Auch eine „nur offensichtlich ungerechte“ Vereinbarung kann auf Antrag der betroffenen Partei vom Gericht aufgehoben werden.

Grundsätzlich ist dem gerichtlichen Verfahren ein Schiedsverfahren voranzustellen. Der OVG legt nunmehr fest, dass die Parteien direkt Klage vor einem Gericht erheben können, wenn die Schiedsstelle für Arbeitsstreitigkeiten nicht fristgemäß über die Annahme einer Streitigkeit entschieden hat bzw. kein Schiedsurteil erlässt. Ausnahmen gelten bei verspäteter Zustellung oder wenn eine andere Behörde mit der Beweisaufnahme beauftragt wurde. Die Interpretation hebt gleichzeitig hervor, dass der einmal ergangene Schiedsspruch nach Ablauf einer bestimmten Frist nicht mehr gerichtlich überprüft werden kann.

### **Erste Justizinterpretation zu Foreign Invested Enterprises (FIE)**

Am 16. August 2010 trat die erste Justizinterpretation des OVG für „Ausländisch investierte Unternehmen“ (FIE) in Kraft. Unter Artikel 1 greift der OVG die schwierige Frage auf, ob die

notwendige behördliche Genehmigung von Verträgen gleichzeitig Wirksamkeitsvoraussetzung ist. Die Frage etwa, ob der Anteilsübertragungsvertrag mit der Unterschrift der Parteien wirksam wird oder erst mit Genehmigung der Anteilsübertragung durch die zuständige Behörde, ließ sich bisher nicht beantworten. Leider hat auch der OVG hier eine klare Regelung vermieden; es läuft auf eine Unterscheidung zwischen „der Vertrag ist nicht in Kraft getreten“ und „der Vertrag ist nicht wirksam“ hinaus.

Grundsätzlich sollte die fehlende Genehmigung nicht zur Unwirksamkeit des zwischen den Parteien geschlossenen Vertrags führen: d. h. zum Beispiel wenn eine Partei die Genehmigung des Vertrags durch die zuständige Behörde verhindert (z. B. um einen Steuertatbestand zu umgehen), dann soll die andere Partei weiterhin Vertragserfüllung verlangen können oder im Falle der Rückabwicklung des Vertrags Schadensersatz fordern dürfen. Der Vertrag ist somit wirksam.

Die Justizinterpretation adressiert auch das Verhältnis zwischen Investor und treuhänderischem Gesellschafter, ein in der Praxis häufig verwendetes Modell. Solche Vereinbarungen sind vielfach unklar und es kommt nicht selten zum Streit zwischen Treugeber und Treunehmer. Der OVG stellt nunmehr fest, dass eine solche Treuhandvereinbarung wirksam sein kann, wenn kein Verstoß gegen geltende Gesetze und Verordnungen des Staatsrats vorliegt. Der Treuge-

ber kann auf Feststellung seiner Gesellschafterstellung klagen, obgleich seine Gesellschafterstellung nicht behördlich genehmigt wurde.

Die Interpretation geht noch auf weitere Einzelfragen im Zusammenhang mit der Registrierung von Gesellschaftern ein, leider nicht in der gebotenen Klarheit. Gespannt dürften viele ausländisch-chinesische Joint Ventures nun einer weiteren Interpretation zu Streitigkeiten hinsichtlich der Auflösung und Abwicklung eines FIE entgegensehen, die derzeit in Planung ist und wohl spätestens nächstes Jahr erlassen werden soll.

---

**Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln**  
**Telefon +49 221 9937 16280**  
**thomas.weidlich@luther-lawfirm.com**

---



---

**Philip Lazare, Partner**  
**Luther Attorneys, Shanghai**  
**Telefon +86 21 5010 6585**  
**philip.lazare@cn.luther-lawfirm.com**

---

## Arbeitnehmermitbestimmung „light“

Im letzten Jahr erregten Arbeitsstreitigkeiten in bislang unerwähnten Ecken Chinas weltweit Aufmerksamkeit. Spektakuläre Streiks legten Montagewerke von Honda und Zulieferer von Toyota lahm. Inoffiziell wird von jährlich 10.000 Streiks allein in der Provinz Guangdong gesprochen. Meist fordern die Arbeiter höhere Löhne; oft geht es auch nur um schlechte Arbeitsbedingungen oder mangelhafte Sicherheit am Arbeitsplatz.

Dabei sieht das chinesische Recht kein Streikrecht vor; im Jahr 1982 wurde es aus der Verfassung gestrichen. Seither bewegt sich das Streikrecht in einer rechtlichen Grauzone: Es gibt kein Streikverbot, aber in Ermangelung einer positivrechtlichen Regelung können Streiks nicht angemeldet und somit ein staatlicher Schutz oder auch nur gewerkschaftliche Unterstützung nicht gewährleistet werden.

Die wachsende Unzufriedenheit der chinesischen Arbeitnehmer ist dennoch spürbar und das Gefühl, dass das gepriesene Wachstum auf dem Rücken der Arbeiter ausgetragen wird, macht sich breit. Immer öfter wird Mitbestimmung eingefordert und auch die Gewerkschaften stehen in der Diskussion.

### Rolle der Gewerkschaft

Das Gewerkschaftsgesetz von 2001 hat die Rolle der Gewerkschaften klar definiert: Ihre Aufgabe ist es, die Arbeit der Regierung zu unterstützen und für „harmonische Arbeitsbeziehungen“ zu sorgen. Auch die Betriebsgewerkschaften sollen vorrangig die „Allgemeininteressen des Volkes“ vertreten und in diesem Rahmen die „Arbeitsverhältnisse koordinieren“; die Betriebsgewerkschaften beschränken sich daher weitgehend auf organisatorische Aufgaben, wie die Einrichtung

von Kantinen, die Organisation von Betriebsausflügen und Betriebsfeiern oder sportlichen Aktivitäten und sorgen somit vornehmlich für einen reibungslosen Ablauf in den Betrieben. Dass die Betriebsgewerkschaften auch die Interessen der Arbeitnehmer gegenüber dem Arbeitgeber vertreten und bei Streitigkeiten beistehen und unterstützen sollen, geht oft unter.

Die Betriebsgewerkschaften unterstehen der Leitung der nächsthöheren Gewerkschaft; der All-Chinesische Gewerkschaftsbund wirkt als Dachverband für alle (legalen) Gewerkschaftsorganisationen in China. Dies, die Abhängigkeit der Gewerkschaftsvertreter vom Unternehmen und die Verflechtung mit der Partei führen dazu, dass sich die Gewerkschaften bei der Durchsetzung der Rechte und Interessen der Arbeitnehmer gegenüber den Arbeitgebern weitgehend zurückhalten.

#### **Arbeitnehmersammlungen**

Die unzureichende Interessenvertretung durch die Betriebsgewerkschaften zwingt die Arbeitnehmer, ihre Forderungen selbst vorzubringen. Immer häufiger werden die Stimmen laut und die Solidarisierung durch Streiks sichtbar. Diese Entwicklung wird von Chinas Offiziellen mit viel Sorge beobachtet und steht vor allem im Fokus der örtlichen Politiker. Vorsichtige Handlungsansätze sind zu beobachten:

Das Ständige Komitee des Volkskongresses in Guangdong hat z. B. im Juli letzten Jahres die Wiederaufnahme der Diskussion über die Vorschriften zum „demokratischen Management in Unternehmen“ gefordert, die bereits 2008 vorgelegt wurden. In diesem Zusammenhang wird gar ein Kündigungsschutz für streikende Arbeitnehmer diskutiert.

In Shanghai wurden Ende letzten Jahres ergänzende „Regelungen über Arbeitnehmersammlungen“ erlassen, die am „Tag der Arbeit 2011“ in Kraft treten sollen. In den neuen Bestimmungen wird das Recht der Arbeitnehmer in den einzelnen Unternehmen eine Arbeitnehmersammlung einzurichten, wieder aufgegriffen. Arbeitnehmersammlungen sind schon im Gewerkschaftsgesetz vorgesehen; gemäß Art. 35 sollen diese die demokratische Basis der Gewerkschaften in Staatsunternehmen bilden. Handlungsbefugnisse der Arbeitnehmersammlung sind jedoch nicht formuliert.

Die neuen Shanghai-Vorschriften sehen nun die Einrichtung der Arbeitnehmersammlung auch in Privatunternehmen vor – somit auch in „ausländisch investierten Unternehmen“. Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern müssen, Unternehmen mit weniger als 100 Mitarbeitern sollen eine Arbeitnehmersammlung einrichten. Für kleinere Unternehmen besteht die Möglichkeit, regionale oder branchenspezifische Arbeitnehmersammlungen einzurichten, wenn eine gemein-

same Interessenvertretung sinnvoll erscheint. Die Arbeitnehmersammlung soll mindestens einmal im Jahr tagen.

Bisher fehlen Ausführungsvorschriften, die Regelungen dazu treffen, in welcher Form die Unternehmen die Initiativen der Arbeitnehmer bzw. der Arbeitnehmersammlungen unterstützen müssen und welche Mitbestimmungsrechte eingeräumt werden müssen. Somit ist die Arbeitnehmersammlung noch ein Papiertiger. Es ist zu erwarten, dass die Forderungen nach Mitbestimmung noch lauter werden und die Arbeitnehmersammlungen an Einfluss gewinnen werden.

#### **Ausblick**

Der nächste Schritt zur Kanalisation solcher Forderungen ist schon vorbereitet: Kollektivverträge sollen ausgearbeitet werden und somit eine Rechtsgrundlage auch für den einzelnen Arbeitnehmer geschaffen werden. Diese Idee wird zur Zeit landesweit propagiert.

Ausländische Unternehmer sollten die Entwicklung unterstützen, die mangelnde Durchsetzung von Arbeitnehmerrechten kommt regelmäßig den (rein) chinesischen Unternehmen zu gute und führt nicht selten zu Wettbewerbsverzerrungen.

---

**Tian Yibing**

**Luther Attorneys, Shanghai**

**Telefon +86 21 5010 6589**

**[tianyibing@cn.luther-lawfirm.com](mailto:tianyibing@cn.luther-lawfirm.com)**

---

**Pyn-An Sun**

**Luther Attorneys, Shanghai**

**Telefon +86 21 5010 6592**

**[sunpyn-an@cn.luther-lawfirm.com](mailto:sunpyn-an@cn.luther-lawfirm.com)**

---



# Noch einmal: Neue Regelungen für Repräsentanzbüros in China

Am 4. Januar 2010 hatte das Industrie- und Handelsamt (State Administration of Industrie and Commerce, SAIC) gemeinsam mit dem Amt für öffentliche Sicherheit (PBS) eine Mitteilung zur Registrierung von Repräsentanzen ausländischer Unternehmen vorgelegt (siehe FLN 2/2010). Am 19. November 2010 verabschiedete daraufhin der Staatsrat die Bestimmung über die Registrierung und Verwaltung von Repräsentanzen ausländischer Unternehmen. Diese Bestimmung ist am 1. März 2011 in Kraft getreten; gleichzeitig wurde die Regelung aus dem Jahr 1983 aufgehoben.

An der Rechtsstellung der Repräsentanz in China hat sich dadurch nichts geändert. Die Repräsentanz ist weiterhin keine selbstständige juristische Person und darf – wie bisher – nur „nicht gewinnorientierte Hilfstätigkeiten“ für die Muttergesellschaft übernehmen. Eine direkte Umwandlung in eine operativ tätige Gesellschaft ist nicht möglich.

Die Bestimmungen sehen aber weitgehende Änderungen hinsichtlich der Gründung und Verwaltung von Repräsentanzen vor. Die wichtigsten Änderungen sollen hier kurz dargestellt werden:

## Gründung

Bei der Anmeldung der Repräsentanz in China musste die Muttergesellschaft bisher nur darlegen, dass sie rechtlich existiert (i.d.R. durch Vorlage eines aktuellen Handelsregisterauszugs). Neu ist, dass die Gesellschaft nun auch ihre Satzung vorlegen und den Nachweis führen muss, dass sie seit mindestens zwei Jahren operativ tätig ist. Die kurzfristige Einrichtung einer ausländischen Gesellschaft zum Zwecke der Gründung einer Repräsentanz in China ist somit nicht mehr möglich.

Die ausländische Muttergesellschaft muss dann die Gründung der Repräsentanz ebenso wie jede Änderung in der Repräsentanz in einem von der Registrierungsbehörde benannten Medium publik machen. Die Schließung der Repräsentanz, der Widerruf der Registrierung oder der Entzug der Registrierungsurkunde wird durch die Registrierungsbehörde veröffentlicht.

## Frist

Die Registrierungsbehörde soll innerhalb von 15 Tagen nach Erhalt der Unterlagen über die Registrierung der Re-

präsentanz entscheiden. Wird dem Antrag auf Registrierung der Repräsentanz entsprochen, so ist innerhalb von fünf Arbeitstagen die Registrierungsurkunde und die Urkunde über das Bestehen der Repräsentanz auszustellen. Wurde hingegen die Registrierung abgelehnt, so sind dem Antragsteller innerhalb von fünf Arbeitstagen die Gründe für die Ablehnung mitzuteilen.

Bei der Löschung einer Repräsentanz muss die Registrierungsbehörde innerhalb von 10 Tagen nach Beantragung eine Entscheidung über die Löschung treffen.

## Laufzeit

Eine zeitliche Beschränkung der Gültigkeit der Registrierungsurkunde und die Notwendigkeit der jährlichen Verlängerung sieht die neue Bestimmung nun nicht mehr vor. Bei der Beantragung der Registrierung der Repräsentanz kann der Antragsteller die Laufzeit beliebig festlegen. Soll die Repräsentanz über die ursprüngliche Laufzeit hinaus bestehen bleiben, muss 60 Tage vor Ablauf der eingetragenen Betriebsdauer eine Verlängerung beantragt werden. Soll hingegen nach Ablauf der Betriebsdauer der Betrieb der Repräsentanz nicht fortgesetzt werden, ist innerhalb von 60 Tagen die Löschung der Registrierung zu beantragen.

## Anzahl der Repräsentanten

Die ausländische Muttergesellschaft muss einen Chefrepräsentanten benennen, der im Auftrag der Muttergesellschaft die Registrierung der Repräsentanz beantragt. Neben dem Chefrepräsentanten dürfen noch maximal drei weitere (nicht mehr) Repräsentanten bestellt werden. Diese zahlenmäßige Einschränkung war schon in der SAIC-Mitteilung vom 4. Januar vorgesehen; bis dahin war die Anzahl der Repräsentanten nicht beschränkt.

## Geschäftsumfang einer Repräsentanz

Eine Repräsentanz darf grundsätzlich weder operativ noch gewinnorientiert tätig werden. Sie muss sich darauf beschränken, als Mittler der Muttergesellschaft auf dem chinesischen Markt aufzutreten. Sie darf den Markt für die Produkte und Dienstleistungen der ausländischen Muttergesellschaft evaluieren; der Verkauf dieser Produkte und Dienstleistungen sowie Einkauf (Beschaffung) und Investitionen in China durch die Repräsentanz sind nicht zulässig. Diese Regelung zum Geschäftsumfang gleicht weitgehend

der Durchführungsbestimmung zu Repräsentanzen aus dem Jahr 1995.

### **Berichtspflicht**

Zwischen dem 1.3. und 30.6. eines jeden Jahres muss die Repräsentanz einen Jahresbericht bei der Registrierungsbehörde vorlegen. Hier müssen unter anderem der Fortbestand der ausländischen Muttergesellschaft, die Entwicklung der Geschäftstätigkeiten der Repräsentanz sowie die von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüften Einnahmen und Ausgaben der Repräsentanz dargelegt werden.

Repräsentanzen müssen ein eigenes Rechnungsbuch (Konto) führen. Sie dürfen nicht das Konto eines anderen Unternehmens, einer Organisation oder eines Individuums verwenden.

### **Sanktionen**

Die Bußgelder für Verletzungen gegen diese Bestimmung wurden erhöht. Wird eigenmächtig ohne Registrierungsurkunde eine Repräsentanz eingerichtet oder die Tätigkeit aufgenommen, wird ein Bußgeld in Höhe von 50.000 bis 200.000 RMB fällig. Werden gewinnorientierte Tätigkeiten vorgenommen, wird dies sogar mit einem Bußgeld zwischen 50.000 und 500.000 RMB geahndet. Daneben werden die Einnahmen sowie speziell für die gewinnorientierte Tätigkeit benötigte Anlagen, Werkzeuge und Rohstoffe beschlagnahmt. Werden im einzureichenden Jahresbericht falsche Angaben gemacht, ist mit einem Bußgeld zwischen 20.000 und 200.000 RMB zu rechnen. Wird versäumt, den Jahresbericht rechtzeitig einzureichen oder die Gründung oder Änderung

einer Repräsentanz wie vorgeschrieben bekannt zu geben, wird ein Bußgeld zwischen 10.000 und 30.000 RMB fällig.

### **Fazit**

Mit den Neuregelungen erhöhen sich die Kosten und formellen Anforderungen für Repräsentanzen, dafür dürfen sich ausländische Unternehmen auf längere Laufzeiten für ihre Repräsentanzen in China einrichten. Neue und strengere Berichtspflichten und verstärkte Sanktionen bei Überschreiten der regulatorischen Vorgaben sind zu beachten.

Insgesamt sollte die Gründung der Repräsentanz in China sorgfältig überlegt werden; der Markteintritt mit einer Repräsentanz als strategische Maßnahme zur Eroberung des chinesischen Marktes endet oft in einer Sackgasse. Der Abgang auf die Repräsentanz als „Auslaufmodell“ ist aber wohl noch verfrüht.

---

**Prof. Dr. Eva Drewes**  
**Luther Attorneys, Shanghai**  
**Telefon +86 21 5010 6588**  
**eva.drewes@cn.luther-lawfirm.com**

---

**Claus Cammerer**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln**  
**Telefon +49 221 9937 25739**  
**claus.cammerer@luther-lawfirm.com**

## **Neue Rechnungsstempel**

Seit dem 1. Februar 2011 gelten für die Ausfertigung von Rechnungen neue „Stempelvorschriften“: für die Bestätigung einer Rechnung soll nunmehr nur noch der sogenannte Rechnungsstempel ( 发票专用章 ) genutzt werden, die Stempelung mit dem Firmenstempel ( 公司公章 ) reicht zur „Beglaubigung“ der Rechnung nicht mehr aus.

Gleichzeitig wurde ein neues Format für den Rechnungsstempel vorgegeben, d.h. auch Unternehmen, für die bereits ein Rechnungsstempel ausgefertigt wurde, müssen einen neuen Stempel beantragen (die alten Rechnungsstempel dürfen noch bis zum Ende des Jahres 2011 eingesetzt werden).

Der Antrag auf Ausfertigung eines neuen Rechnungsstempels ist bei der regionalen „Behörde für öffentliche Sicherheit“ ( 公安局 ) einzureichen; die Behörde wird eine entsprechende Bestätigung ausstellen, auf deren Grundlage der Stempel von einem behördlich registrierten Stempelhersteller hergestellt werden kann.

---

**Li Lin**  
**Luther Attorneys, Shanghai**  
**Telefon +86 21 5010 6580**  
**lilin@cn.luther-lawfirm.com**

# Nach Beijing erlaubt auch Shanghai Joint Ventures mit chinesischen Privatpersonen

Vor nun schon 30 Jahren hat China – zunächst ganz vorsichtig – ausländischen Unternehmen die Tür zum chinesischen Markt geöffnet. Mit Erlass des Equity-Joint-Venture-Gesetzes im Jahr 1979 durften ausländische Investoren gemeinsam mit einem chinesischen Partner ein Joint Venture in China gründen. Im Laufe der weiteren Öffnung des Marktes ist diese Investitionsform etwas aus der Mode gekommen, ausländische Investoren bevorzugen heute in der Regel die Gründung einer 100%igen Tochtergesellschaft (WFOE – Wholly Foreign Owned Enterprise). Dennoch entscheiden sich immer wieder ausländische Unternehmen dazu, einen chinesischen Partner zu beteiligen. Dabei galt in der Vergangenheit, dass die Gründung eines Joint Ventures mit einer chinesischen Privatperson nicht zulässig ist; der chinesische Partner der JV-Gesellschaft musste eine Gesellschaft sein. Eine Ausnahme galt bislang nur für M&A-Projekte, wenn ein Ausländer also Anteile von einer chinesischen Privatperson erwarb und die Gesellschaft dann als Joint Venture weitergeführt wurde. Mit den am 1. Mai 2010 in Kraft getretenen „Trial Measures on Investing and Establishing Sino-Foreign Equity Joint Venture Enterprises and Sino-Foreign Cooperative Joint Venture Enterprises in Pudong New Area by Domestic Natural Persons“ (nachfolgend die „Measures“) soll nun auch chinesischen Privatpersonen ermöglicht werden, gemeinsam mit einem ausländischen Partner ein Unternehmen in China zu gründen. Voraussetzung ist, dass das Gemeinschaftsunternehmen im Finanzzentrum der Stadt Shanghai, im Pudong District, angesiedelt wird und der Geschäftszweck des Gemeinschaftsunternehmens nicht in den beschränkt zulässigen oder verbotenen Bereich des Investitionskatalogs (Catalogue for Directing Foreign Investments) fällt.

Eine ähnliche Regelung wurde bereits im Jahr 2008 in Beijing erlassen. Offenbar will China unternehmerische Privatinitiativen weiter fördern. Bisher musste der chinesische Geschäftspartner zunächst selbst eine (chinesische) Gesellschaft gründen, welche dann gemeinsam mit einem ausländischen Partner ein Gemeinschaftsunternehmen errichten konnte. Wegen der lange geltenden Einschränkungen für (chinesische) Ein-Mann-Gesellschaften oder Personengesellschaften mussten außerdem noch weitere Mitgeschafter gefunden werden.

Durch die neuen „Measures“ kann das ausländische Unternehmen nun direkt und ausschließlich einen chinesischen Geschäftspartner beteiligen. Dies ist insbesondere dann im Interesse des ausländischen Partners, wenn er vor allem die Geschäftsbeziehungen und Kontakte seines ausgewählten Partners schätzt und für das Gemeinschaftsunternehmen nutzen möchte. Außerdem lassen sich in dieser Konstellation ggf. leichter die bekannten Interessenkonflikte vermeiden, wenn der chinesische Geschäftspartner nicht auch sein eigenes Unternehmen nach vorne bringen muss.

Die Gültigkeit der „Measures“ wurde auf zwei Jahre beschränkt. Es ist in China nicht unüblich, neue Regelungen zunächst in einer bestimmten Region und nur für einen begrenzten Zeitraum zu erlassen. Erst nach einer erfolgreichen Erprobungsphase sollen die Regelungen dann flächendeckend in ganz China eingeführt werden.

---

**Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln**  
**Telefon +49 221 9937 16280**  
**[thomas.weidlich@luther-lawfirm.com](mailto:thomas.weidlich@luther-lawfirm.com)**

---

**Pyn-An Sun**  
**Luther Attorneys, Shanghai**  
**Telefon +86 21 5010 6592**  
**[sunpyn-an@cn.luther-lawfirm.com](mailto:sunpyn-an@cn.luther-lawfirm.com)**

---

# Visa für Geschäftsreisen nach China werden erschwert

Vor wenigen Wochen hat die Shanghai Commission of Commerce eine kurze Mitteilung über Neuerungen im Antragsverfahren für Geschäftsreisende nach China erlassen: Für die Beantragung von Geschäftsreisevisa (F-Visa) ist nunmehr eine formelle Visumsmittteilung der lokalen Commission of Commerce („CoC“) einzuholen.

Bisher reichte den chinesischen Konsularabteilungen in Deutschland die Vorlage einer Einladung eines chinesischen Privatunternehmens (etwa des chinesischen Partnerunternehmens) oder eines verbundenen Repräsentanzbüros aus; auch eine Einladung unseres Büros in Shanghai konnte bei der Beantragung eines Geschäftsreisevisums für unsere Mandanten vorgelegt werden.

Seit dem Februar 2011 ist nunmehr – statt der Einladung – eine von der lokalen CoC ausgestellte Visumsmittteilung bei den Konsularabteilungen im Heimatland vorzulegen. Der Antrag auf Ausfertigung einer solchen Mitteilung durch die CoC kann nur von bestimmten ausgewählten Agenturen oder dem „einladenden“ Unternehmen gestellt werden – so jedenfalls die Shanghaier Regelung.

Gleichzeitig wurden die Bedingungen für die Ausstellung von Geschäftsreisevisa mit der Berechtigung zur mehrfachen Einreise festgelegt: So soll ein Geschäftsreisevisum mit einer Gültigkeits-

dauer von einem Jahr und mit der Berechtigung unbegrenzter Einreise nur dann ausgestellt werden, wenn der Antragsteller durch Vorlage seines Passes und der entsprechenden Ein- und Ausreisestempel nachweist, dass er im Vorjahr öfter als acht Mal nach China gereist ist (siehe Tabelle unten).

Offenbar soll das Verfahren zur F-Visumsbeantragung erschwert bzw. weiter formalisiert werden. Bei der Durchsetzung der Regelung muss künftig mit längeren und teureren Antragsverfahren gerechnet werden. Allerdings wurden nach unseren Informationen auch im letzten Monat noch nach dem alten Verfahren F-Visa ausgestellt. Offenbar hapert es noch an der Implementierung der neuen Regelung.

---

**Zhang Nan**  
**Luther Attorneys, Shanghai**  
**Telefon +86 21 5010 6580**  
**zhangnan@cn.luther-lawfirm.com**

---

## Voraussetzung

<b>Anzahl der Einreisen im vorausgegangenen 12-Monatszeitraum</b>	<b>Gültigkeitsdauer des Geschäftsreisevisums</b>	<b>Aufenthaltsdauer</b>	<b>Zahl der möglichen Einreisen während der Gültigkeitsdauer</b>
bei erstmaliger Antragstellung	3 Monate	je Einreise nicht länger als 30 Tage	einmalig
1–3	3 Monate		zweimalig
4–7	6 Monate		unbegrenzt
ab 8	1 Jahr		

Indien

## Neue FDI Policy 2011: NOC wurde abgeschafft

Die indische Regierung hat mit dem Circular 1/2011 neue Richtlinien erlassen, die ein weiterer Schritt in der Liberalisierung der indischen Wirtschaft sind. Insbesondere wurde mit Wirkung zum 1. April 2011 eine unter dem Namen „Press Note No. 1 (2005)“ bekannte Verwaltungspraxis aufgehoben, unter der in den letzten Jahren viele ausländische Unternehmen zu leiden hatten. Die indische Regierung erhofft sich damit einen stärkeren Zustrom ausländischen Kapitals, der bislang noch nicht wieder das Niveau vor der Finanzkrise erreicht hat.

Unter dem unscheinbaren Titel „Press Note No.1 (2005)“ erließ das indische Department of Industrial Policy and Promotion (DIPP) am 12. Januar 2005 Richtlinien, wonach ausländische Investoren mit einem vor diesem Datum gegründeten Joint Venture faktisch die Zustimmung ihres indischen Joint Venture Partners benötigten, um in Indien anderweitig aktiv werden zu können. Wollten diese ausländischen Unternehmen in der gleichen Branche investieren, so verlangten die indischen Behörden bislang eine Unbedenklichkeitsbescheinigung („No Objective Certificate“ oder kurz „NOC“) durch den indischen JV-Partner. Ursprünglich wollte die indische Regierung damit einheimische Firmen vor (übermächtigen) ausländischen Konzernen schützen; in der Praxis waren ausländische Investoren damit aber vielfach der Willkür ihres indischen Partners ausgesetzt und mussten sich die „Freiheit“ auf dem indischen Markt häufig teuer erkaufen: in zahlreichen Fällen waren indische Unternehmen nur noch gegen Zahlung einer finanziellen Entschädigung bereit dem ausländischen JV-Partner die benötigte NOC auszustellen oder drohten mit langwierigen Klageverfahren vor indischen Gerichten, wodurch viele geplante Investitionen verzögert oder ganz verhindert wurden. Mit der neuen „FDI Policy 2011“ wurde das Erfordernis, ein NOC vorzulegen, mit Wirkung zum 1. April 2011 nun aufgehoben.

Einer der prominentesten „Altfälle“ mit deutscher Beteiligung wurde am 2008 vor dem Delhi High Court entschieden. Die deutsche Putzmeister AG hatte 1997 ein Joint Venture zur Herstellung von Hochleistungspumpen in Indien gegründet, welches sich in der Folgezeit dann aber nicht so entwickelte wie erhofft. Im Juni 2005 gründete Putzmeister daher eine 100%ige Tochtergesellschaft und wollte sich aus dem bestehenden Joint Venture zurückziehen. Die indischen Partner klagten daraufhin gegen die Putzmeister AG wegen des Verstoßes gegen die FDI-Vorschriften, insbesondere gegen Press Note No.1 (2005). Es gibt zahlreiche solcher und ähnlicher Beispiele. Zuletzt war Enercon, einer der Marktführer auf dem Gebiet der Windenergie, mit seinem indischen Joint Venture in den Schlagzeilen der deutschen Wirtschaftspresse. Auch wenn es im Kern vor allem um die Patentrechte von Enercon geht, hat auch in dieser Auseinandersetzung die Press Note No. 1 (2005) eine wichtige Rolle gespielt. Enercon hat inzwischen angekündigt, sich ganz aus dem indischen Markt zurückzuziehen.

Solch bittere Erfahrungen bleiben anderen deutschen Unternehmen in Zukunft nun hoffentlich erspart. Ab sofort herrschen in Indien im Grundsatz gleiche Rahmenbedingungen zwischen ausländischen und indischen Joint Venture Partnern. Vertraglich vereinbarte Wettbewerbsbeschränkungen, wie dies in vielen Joint Venture Verträgen üblich ist, sind im Rahmen der kartellrechtlichen Grenzen aber selbstverständlich weiterhin zu beachten.

---

**Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln**  
**Telefon +49 221 9937 16280**  
**[thomas.weidlich@luther-lawfirm.com](mailto:thomas.weidlich@luther-lawfirm.com)**

---

# Patentrechtsschutz in Indien – mehr Schein als Sein?

Als Mitglied der World Trade Organisation (WTO) ist Indien dem Schutz des geistigen Eigentums verpflichtet. Das TRIPS-Abkommen der WTO („Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights“) garantiert gewisse Mindeststandards im Bereich des Urheber-, Marken- und Patentrechts, die Indien bis 2005 in nationales Recht umsetzen musste. Seit dem Beitritt Indiens zur WTO hat sich der gesetzliche Rahmen des Patentschutzes in Indien nachhaltig verbessert; die Anmeldungen und Zulassungen beim indischen Patentamt sind stark angestiegen.

In Indien gilt seit 1970 der „Patents Act“, welcher zuletzt entsprechend den Verpflichtungen aus dem TRIPS-Abkommen mit Wirkung vom 1. Januar 2005 geändert wurde. Nach dem Patents Act kann Erfindungen Patentschutz für bis zu 20 Jahre gewährt werden. Dies gilt sowohl für Produkt- als auch für Prozess-erfindungen. Lediglich Erfindungen auf dem Gebiet der Atomenergie sind in Indien nicht patentierbar.

Allerdings zeigen aktuelle Entwicklungen in der indischen Rechtsprechung, dass der indische Patentrechtsschutz noch immer hinter westlichen Maßstäben zurücksteht. Denn trotz des geschaffenen gesetzlichen Rahmens scheitert der effektive Rechtsschutz oftmals an der erschwerten Durchsetzbarkeit der Patentrechte vor den indischen Gerichten.

## **Patentverletzungen bei der Herstellung von Generika werden von indischen Gerichten toleriert**

Vor allem im florierenden indischen Generikamarkt ist eine Aushöhlung von Patentrechten ausländischer Arzneimittelhersteller durch indische Gerichte zu beobachten. Bisher sind sämtliche Klagen ausländischer Arzneimittelhersteller zum Schutz ihres geistigen Eigentums vor indischen Gerichten gescheitert. Erst kürzlich hat die Bayer AG wieder eine Niederlage vor dem Supreme Court of India erlitten. Der Supreme Court hatte im Dezember 2010 einen Berufungsantrag (Special Leave Petition) der Bayer AG gegen einen Beschluss des Delhi High Court abgewiesen. In dem Verfahren vor dem Delhi High Court hatte die Bayer AG gegen die Zulassung eines Arzneimittels des indischen Generikaherstellers Cipla Limited geklagt, welches gegen ein in Indien registriertes Patent der Bayer AG verstößt. Der Delhi High Court hatte die Klage mit der Begründung zurückgewiesen, dass die indische Zulassungsbehörde (Drug Controller General of India) mangels einer entsprechenden gesetzlichen Regelung nicht verpflichtet

sei, im Rahmen der Zulassung Patentverletzungen zu prüfen. Ähnliche Erfahrungen wie die Bayer AG machten auch andere internationale Pharmaunternehmen wie z. B. Roche, Sanofi-Aventis, Novartis und Bristol-Myers Squibb.

Dass die Pharmabranche durch eine solche Rechtspraxis alarmiert ist, versteht sich von selbst. In Indien werden immer mehr Originalpräparate „legalisiert“ kopiert und von dort aus in Länder ohne Patentrechtsschutz exportiert. Angesichts der wesentlich niedrigeren Preise der in Indien hergestellten Generika haben die Originalpräparate in den betreffenden Ländern keine Chance. Die indischen Gerichte argumentieren u. a. mit dem „öffentlichen Interesse“ („public interest“) an den Produkten, die aufgrund der niedrigen Preise auch für die breite Masse der indischen Bevölkerung erschwinglich sind. So hat z. B. der Delhi High Court im August 2009 einen Antrag von Roche auf einstweiligen Rechtsschutz gegen eine Patentverletzung durch Cipla, welche das Nachahmerprodukt zu einem Drittel des Preises vertreibt, mit eben dieser Begründung abgewiesen. Der Pharmabranche ist diese Problematik seit Langem bekannt und viele Unternehmen haben ihre Konsequenzen daraus gezogen, indem sie Investitionsvorhaben in Indien nur sehr zurückhaltend angehen.

## **Ausweitung dieser Rechtsprechung auf andere Bereiche?**

Aufgrund einer ebenfalls im Dezember 2010 ergangenen Entscheidung ist zu befürchten, dass sich diese im Hinblick auf Arzneimittel bekannten Tendenzen nun auch auf andere Technologien ausweiten; das jüngste Beispiel betrifft den für Indiens Wirtschaft ebenfalls strategisch wichtigen Bereich der erneuerbaren Energien.

Die deutsche Enercon GmbH, einer der Marktführer auf dem Gebiet der Windenergie, war bereits 1994 ein Joint Venture mit einem indischen Partner eingegangen und hatte einen Teil ihrer Technologien an ihre indische Joint-Venture-Gesellschaft lizenziert. Aufgrund von Auseinandersetzungen mit dem indischen Partner verlor Enercon faktisch die Kontrolle über die gemeinsame Gesellschaft. Derzeit sind eine Vielzahl von Rechtsstreitigkeiten zwischen Enercon und dem indischen Joint Venture Partner vor verschiedenen indischen Gerichten anhängig. Bis zu einem abschließenden Urteil können in Indien erfahrungsgemäß aber Jahrzehnte vergehen.

Unter dem Einfluss des indischen Minderheitsgesellschafters klagte die indische Joint-Venture-Gesellschaft gegen Enercon auf Freigabe der weltweit geschützten Patente und bekam im Dezember 2010 in zwölf Fällen Recht. Das für solche Patentstreitigkeiten zuständige Intellectual Property Appellate Board stützte seine Entscheidung auf angeblich „mangelnde Erfindungshöhe“ und argumentierte im Übrigen ähnlich wie in den Generikafällen: Das nationale Interesse Indiens wiege höher als das Interesse eines einzelnen Unternehmens an seinem geistigen Eigentum.

Wettbewerber können die Technologie des deutschen Windanlagenbauers in Indien nun ungeschützt nutzen. Nach Ansicht von Enercon, die angekündigt haben, sich nun ganz aus dem indischen Markt zurückzuziehen, kommt dies faktisch einer Enteignung gleich.

#### **Fazit: Vertrauensverlust hinsichtlich des Patentrechtsschutzes in Indien**

Die jüngsten Entscheidungen in Sachen Enercon haben das Vertrauen deutscher Unternehmen in den effektiven Schutz geistigen Eigentums in Indien erschüttert. Dabei ist dies kein ganz neuer Befund, wie die folgenden Statistiken bestätigen: Mit durchschnittlich 1.420 Tagen Verfahrensdauer im Patentrecht belegt Indien den vorletzten Platz von 183 Ländern. Das World Economic Forum in Davos beurteilte den Patentrechtsschutz in Indien daher sogar schlechter als den in China.

Weiterhin ist auch die „Auslagerung“ von Patentstreitigkeiten auf das eigens hierfür geschaffene Intellectual Property Appellate Board (IPAB) in die Kritik geraten. Das IPAB ist dem Department of Industrial Policy and Promotion, Ministry of Industry and Commerce, also einer Verwaltungsbehörde, unterstellt. Seit Anfang 2011 ist daher ein Verfahren anhängig, in dem die Vereinbarkeit der „quasi-gerichtlichen“ Befugnisse des IPAB mit dem Grundsatz der Gewaltenteilung geprüft werden soll.

Die jüngsten Entwicklungen mahnen zur Vorsicht bei Investitionen in Indien. Technologie-Unternehmen sind dann gefährdet, wenn sie kostbares Know-how nach Indien lizenzieren. Vor „faktischen Enteignungen“ können sich ausländische Unternehmen nur schützen, wenn sie sich bei Investitionen in Indien dieser Risiken bewusst sind und diese in ihre Planung mit einbeziehen.

Neben vertraglichen Regelungen mit seinem indischen Partner (Geheimhaltungspflicht, Wettbewerbsverbot etc.) kann der ausländische Investor sich durch Einhaltung der nachfolgenden Regeln vor einem Missbrauch seines geistigen Eigentums schützen:

- Sorgfältige Auswahl des indischen Partners: Partner, die selbst über Patente und Know-how verfügen, haben selbst etwas zu verlieren und werden die Rechte Anderer eher respektieren.
- Wissensvorsprung: Das wesentliche und neueste Know-how sollte zunächst geheimgehalten und es sollten möglichst nur „Vorversionen“ preisgegeben werden.
- Funktionstrennung: Es sollte vermieden werden, dass sich Einzelpersonen im Betrieb des indischen Partners ein Gesamtbild der gesamten technischen Abläufe verschaffen können.
- Dokumentation von Datenflüssen: Es sollte nachvollziehbar sein, wem welche Daten zur Verfügung gestellt wurden, das unkontrollierte Kopieren von Daten und Informationen sollte verhindert werden.
- Marktbeobachtung: Die Konkurrenz – aber auch der eigene Partner – sollte beobachtet werden, insbesondere durch Messebesuche können Produktpiraterien oftmals frühzeitig erkannt werden.

---

**Dr. Angelika Yates, Partnerin**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln**  
**Telefon +49 221 9937 25797**  
**[angelika.yates@luther-lawfirm.com](mailto:angelika.yates@luther-lawfirm.com)**

---

## **Indiens Budget 2011 – ein Haushalt ohne Überraschungen**

Zum 28. Februar 2011 hat Finanzminister Pranab Mukherjee dem indischen Parlament den Staatshaushalt für das kommende Fiskaljahr (01.04.2011 – 31.03.2012) präsentiert. Der Fokus des kommenden Staatshaushalts liegt dabei insbesondere auf der Reduzierung des Haushaltsdefizits sowie der

weiteren Wirtschaftsförderung, wobei die indische Regierung ein GDP-Wachstum von 9% anstrebt. Mit Blick auf die in den kommenden Monaten anstehenden Wahlen in mehreren Bundesstaaten soll vor allem eine weiter steigende Inflation bei Lebensmitteln und Energie unterbunden werden.

Einschneidende Änderungen für 2011/12 sieht der Staatshaushalt allerdings nicht vor, insbesondere bleiben die seit geraumer Zeit diskutierte Öffnung des Einzelhandels für ausländische Direktinvestitionen oder die Angleichung der indischen Einfuhrzölle auf das Niveau der ASEAN-Staaten aus. Daneben wurden das Inkrafttreten eines neuen und zeitgemäßen Direct Tax Code erst zum 1. April 2012 angekündigt und die Einführung einer einheitlichen Waren- und Dienstleistungssteuer (Goods and Services Tax) ohne konkrete Zeitvorgabe verschoben. Immerhin wurde die Verbrauchssteuer (Excise Duty) nicht erhöht, sondern bei 10% belassen.

Hoffnungen, dass die indische Regierung mit dem neuen Staatshaushalt dringende Reformvorhaben aktiver angeht, wurden nicht erfüllt. Lediglich für Finanzdienstleistungen und in den Bereichen Erneuerbare Energien, Infrastruktur und Lebensmittelproduktion ergeben sich einige neue Anreize für ausländische Unternehmen. Auch wenn umfassendere Reformen erhofft wurden, deutet das Gesamtbild des Staatshaushalts doch auf eine weitere Liberalisierung der indischen Wirtschaft für ausländische Investoren hin.

- Im Sektor Finanzdienstleistungen werden voraussichtlich sieben Gesetzesentwürfe im kommenden Fiskaljahr umgesetzt, darunter einige, die schon seit einigen Jahren auf der Agenda stehen. So wird erwartet, dass die Reserve Bank of India neue Richtlinien für die Lizenzierung im Bereich Private Banking veröffentlichen wird. Außerdem sollen Anlage- und Investmentfonds jede ausländische Investition akzeptieren können, die die Know-Your-Customer-Bestimmungen des Securities and Exchange Board of India (SEBI) erfüllt.
- Im Rahmen des zwölften Fünfjahresplans wurde für den Infrastrukturausbau in Indien für die kommenden fünf Jahre ein Gesamtinvestitionsbedarf von mehr als einer Billion US-Dollar ermittelt; mindestens die Hälfte der benötigten Gelder soll aus Privatinvestitionen stammen. Um den Ausbau der Infrastruktur in Indien zu fördern, will die Regierung deshalb die Staatsausgaben in diesem Bereich mittelfristig von 5 bis 6% auf 9% des BIP erhöhen. Dabei werden insbesondere vermehrt „Public Private Partnership“-Projekte gefördert.
- Der Staatshaushalt 2011/12 sieht nur geringfügige Änderungen im Bereich Steuern vor. Bei den direkten Steuersätzen wird der Aufschlag (surcharge) auf die Unternehmensteuer für indische Unternehmen von 7,5% auf 5% und für ausländische Unternehmen von 2,5% auf 2% reduziert. Daneben soll die Minimum Alternate Tax (MAT) von 18% auf 18,5% angehoben werden; somit ergibt sich für ausländische Unternehmen eine Gesamtsteuerbelastung von 42,024% gegenüber bisher 42,23% bzw. für indische Unternehmen von 32,445% gegenüber bisher 33,99%.

- Verrechnungspreise stehen weiterhin im Fokus der indischen Steuerbehörden, die Kontrollkompetenzen und die Nachforschungsbefugnis des Transfer Pricing Officer (TPO) sollen ausgeweitet werden. Dies steht in einer Linie mit der grundsätzlichen Verschärfung der Regeln zur Vermeidung von sog. Round-tripping zum Zweck der Steuervermeidung in Indien. Um diese Konstellationen aufzudecken bzw. zu unterbinden, will die indische Regierung in Zukunft steuerliche Vorteile bei Transaktionen in oder aus nicht-kooperativen Ländern verweigern, solange der zuständigen Behörde nicht alle Umstände der entsprechenden Transaktionen offengelegt werden. Derzeit laufen mit 11 ausländischen Staaten (darunter etliche Offshore-Jurisdiktionen) Gespräche über Abkommen zum Austausch von Informationen, außerdem sollen mit 13 Ländern neue Doppelbesteuerungsabkommen geschlossen und bestehende Abkommen angepasst werden. So soll auch das deutsch-indische Doppelbesteuerungsabkommen um einen umfassenden Informationsaustausch ergänzt werden.

- Für ausländische Unternehmen ebenfalls besonders relevant sind strengere Anforderungen in Bezug auf die Liaison Offices (LO). Diese müssen nun innerhalb von 60 Tagen nach Ablauf des Fiskaljahres eine Erklärung über ihre Aktivitäten innerhalb des entsprechenden Fiskaljahres abgeben; dies war bisher nicht erforderlich, da LO grundsätzlich kein Einkommen generieren dürfen. Bei der Begründung von LO-Aktivitäten in Indien ist künftig also umso mehr Vorsicht geboten, damit diese nicht als aktive Geschäftstätigkeit eingestuft werden.

Als Fazit lässt sich festhalten: Der Haushalt 2011/12 ist kein großer Wurf, aber das war auch nicht wirklich erwartet worden. Der indische Finanzminister hatte in einer Stellungnahme betont, dass im Fokus des diesjährigen Budgets „the functioning of the Government“ stehe. Dazu wurde von indischer Seite süffisant angemerkt, dass dies Problem und Lösung zugleich sei und immerhin die Hoffnung bestehe, dass die Versäumnisse der Vergangenheit nicht zwingend auf zukünftige Leistungen schließen lassen.

---

**Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln**  
**Telefon +49 221 9937 16280**  
**[thomas.weidlich@luther-lawfirm.com](mailto:thomas.weidlich@luther-lawfirm.com)**

---

**Claudius Krause**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln**  
**Telefon +49 221 9937 25781**  
**[claudius.krause@luther-lawfirm.com](mailto:claudius.krause@luther-lawfirm.com)**

---



Indonesien

# Legal Update Indonesien: Regulierung ausländischer Direktinvestitionen, die neue Fusionskontrollverordnung und Reform der Importlizenzen

## I. Neue Negativliste für ausländische Investitionen

Obwohl Indonesien ausländische Investitionen begrüßt, sind nach wie vor zahlreiche Wirtschaftsbereiche stark reguliert. Gesetzlich geregelt sind ausländische Investitionen insbesondere im Investitionsgesetz („Law No. 25 of 2007 on Capital Investment“), welches den Präsidenten ermächtigt, ausländische Investitionen zu beschränken oder vollständig zu verbieten. Dies geschieht in Form einer regelmäßig veröffentlichten Negativliste.

Am 25. Mai 2010 erließ die Regierung der Republik Indonesien wieder eine überarbeitete Negativliste, die noch am selben Tag in Kraft trat und die bisher geltende Negativliste aus dem Jahr 2007 ersetzte. Ausdrücklich ersetzt sie auch alle sonstigen bisher geltenden Investitionsbeschränkungen, soweit sie den Bestimmungen der neuen Negativliste widersprechen.

### 1. Beteiligungsgrenzen für einzelne Wirtschaftsbereiche

Für deutsche Investoren sind insbesondere die Änderungen zahlreicher Beteiligungsgrenzen, unter anderem im Stromversorgungsmarkt, Gesundheitswesen, Bauwesen und Direktvertrieb von Interesse.

Während die Negativliste von 2007 nicht nur eine Beteiligungsobergrenze von 55 % für Unternehmen im Baugewerbe vorsah, sondern ausländische Investitionen darüber hinaus auf sogenannte große Bauprojekte („non-small construction services“) beschränkte, ändern sich in der neuen Negativliste die Voraussetzungen. Ausländische Investitionen bis zu einer Beteiligungsobergrenze von 67 % sind zukünftig zulässig, wenn das Bauprojekt (i) den Einsatz moderner Technologie erfordert oder (ii) der Wert des Projekts Rp. 1 Milliarde (ca. EUR 80.000) übersteigt.

Ebenfalls geändert wurden die Bestimmungen für den Stromversorgungsmarkt. Bisher waren Investitionen in Kleinkraftwerke mit einer Produktion von weniger als 10 MW ausge-

schlossen. Zukünftig sind Kooperationen mit lokalen kleinen und mittleren Unternehmen zur Errichtung von Kleinkraftwerken zulässig. Investitionen in Geothermische und Großkraftwerke sind sogar bis zu einer Beteiligungsobergrenze von 95% möglich.

Auch bislang geschlossene Wirtschaftsbereiche wie Arbeitsvermittlung und die Filmindustrie wurden erstmals bis zu einer Beteiligungsobergrenze von 49% für ausländische Investitionen geöffnet.

In Umsetzung des Postdienstleistungsgesetzes („Law No. 38 of 2009 on Postal Services“) sind künftig ausländische Investitionen bis zu einer Beteiligungshöhe von 49% auch im Postdienstleistungsgewerbe zulässig. Investitionen in die Produktion von Saccharin und Zyklammat sind mit Genehmigung der National Agency for Drugs and Food Control sowie des Ministry of Trade möglich.

Es sei auch erwähnt, dass Indonesien seine Zugangsbeschränkungen für Direktinvestitionen aus anderen ASEAN-Staaten weiter gelockert hat und in vielen Bereichen höhere Beteiligungsgrenzen für Investitionen aus ASEAN-Staaten erlaubt.

### 2. Allgemeine Änderungen

Neben Änderungen der zulässigen Beteiligungshöhen für ausländische Unternehmen wurden mit der neuen Negativliste auch einige allgemeine Fragen geregelt.

Wichtig ist, dass „indirekte“ Kapitalmarkt- und Portfolioinvestitionen am indonesischen Kapitalmarkt ausdrücklich nicht von der Negativliste erfasst werden.

Auch der Wechsel von Anteilseignern durch Übernahme und Verschmelzung wurde erstmals ausdrücklich geregelt. Bei einer Übernahme sind zukünftig die für die übernehmende Gesellschaft geltenden Investitionsbeschränkungen zu beachten, bei einer Verschmelzung die Beschränkungen der fortbestehenden Gesellschaft.

Erwirbt eine ausländische Gesellschaft mehr Anteile als zulässig, zum Beispiel im Zuge einer Kapitalerhöhung, bei der die indonesischen Anteilseigner auf ihr Bezugsrecht verzichten, so hat sie innerhalb von zwei Jahren dafür Sorge zu tragen, dass die gesetzlichen Beteiligungsgrenzen wieder eingehalten werden (durch Veräußerung, IPO oder Rückkauf der überschüssigen Anteile durch die Gesellschaft).

Aufgrund des wachsenden Interesses an ausländischen Investitionen ist davon auszugehen, dass Indonesien die bestehenden Investitionsbeschränkungen in Zukunft noch weiter lockern wird.

## II. Neue Anzeigepflicht bei Übernahmen und Verschmelzungen

Am 20. Juli 2010 wurde von der Regierung der Republik Indonesien die Government Regulation No. 57 of 2010 („GR 57/2010“) erlassen, in der erstmals Anzeigepflichten für Übernahmen und Verschmelzungen geregelt werden.

Eine solche Regelung wurde seit Inkrafttreten des indonesischen Anti-Monopol Gesetzes im Jahr 1999 („Law No. 5 of 1999 concerning Prohibition of Monopolistic Practices and unfair Business Competition“) erwartet, dessen Artikel 28 und 29 den Erlass einer Regierungsverordnung zur näheren Ausgestaltung der kartellrechtlichen Kontrolle von Übernahmen und Verschmelzungen vorsehen. Frühere Entwürfe der Regierungsverordnung hatten unterschiedliche Grenzwerte für das anzeigepflichtige Transaktionsvolumen vorgesehen und wollten geplante Übernahmen oder Verschmelzungen schon vor ihrer Durchführung bei der Wettbewerbsaufsichtskommission anzeigen und prüfen lassen.

Die nun erlassene Regierungsverordnung weicht von diesen Entwürfen teilweise stark ab. GR 57/2010 ordnet eine Anzeige-, aber keine Anmeldepflicht für Übernahmen und Verschmelzungen an, bei denen das weiterbestehende Unternehmen einen Buchwert von mindestens Rp. 2,5 Billionen (ca. EUR 200 Millionen) oder einen Umsatz von mehr als Rp. 5 Billionen (ca. EUR 400 Millionen) aufweist. Für den Bankensektor gilt der höhere Grenzwert von Rp. 20 Billionen (ca. EUR 1,6 Milliarden) für den Buchwert.

Künftig muss die indonesische Wettbewerbsaufsichtskommission spätestens 30 Tage nach Abschluss der Transaktion informiert werden. Ein Verstoß gegen die Anzeigepflicht kann Geldstrafen in Höhe von Rp. 1 Milliarde (ca. EUR 80.000) pro Tag bis zu einer Höchststrafe von Rp. 25 Milliarden (ca. EUR 2 Millionen) nach sich ziehen.

Bei der kartellrechtlichen Prüfung der Übernahme bzw. Verschmelzung, die binnen 90 Tagen abgeschlossen sein muss,

sind unter anderem Marktkonzentration, Markteintrittsbarrieren, potenzielle Wettbewerbsstörungen sowie die Folgen einer alternativ eintretenden Insolvenz zu beachten.

Leider sieht GR 57/2010 entgegen dem letzten Verordnungsentwurf vom Januar 2010 keine Regelung für eine rechtlich verbindliche Vorabprüfung einer Übernahme oder Verschmelzung vor. Selbst wenn man eine geplante Transaktion freiwillig von der Wettbewerbsaufsichtskommission prüfen lässt, befreit dies nicht von der nachträglichen Anzeigepflicht oder der erneuten Prüfung durch die Wettbewerbsaufsichtskommission. Dies ist bedauerlich, da die Sanktionsmöglichkeiten der Wettbewerbsaufsichtskommission für unerwünschte Transaktionen deutlich weiter reichen als ihr Sanktionsrecht aus GR 57/2010. Neben Entschädigungszahlungen und Geldstrafen kann schlimmstenfalls die Aufhebung und Rückabwicklung einer Transaktion angeordnet werden.

## III. Reform der Importlizenzen

Seit Jahresbeginn wurde die bisher verwendete „API-T-Lizenz“ (Einfuhr von Rohstoffen zur Weiterverarbeitung und fertigen Waren zu Handelszwecken) nun vollständig durch die „API-P-Lizenz“ (Einfuhr von Produktionsgütern und Rohstoffen zur Weiterverarbeitung) und „API-U-Lizenz“ (Einfuhr und Handel mit fertigen Waren) ersetzt. Ein Importeur darf allerdings nur eine der beiden Lizenzen halten. Da dies in Unternehmenskreisen jedoch zu viel Kritik führte, erließ das indonesische Handelsministerium im Oktober 2010 eine entsprechende Verordnung, wonach Unternehmen mit einer Produzentenzulassung zusätzlich eine „PI-Lizenz“ beantragen können. Mit dieser Lizenz dürfen sie auch Güter importieren, die nicht der Produktion dienen. Der Import darf aber nicht den Rahmen der Geschäftslizenz überschreiten. Die „PI-Lizenz“ ist für ein Jahr gültig und kann darüber hinaus jeweils verlängert werden. Daneben müssen Unternehmen mit einer „PI-Lizenz“ jedes Quartal die realisierten Importe dem Generaldirektorat für Außenhandel melden.

---

**Dr. Thomas Hufnagel, Partner**  
**Luther LLP, Singapur**  
**Telefon +65 6408 8005**  
**thomas.hufnagel@luther-lawfirm.com**

---

**Alexander Bohusch**  
**Luther LLP, Singapur**  
**Telefon +65 6408 8024**  
**alex.bohusch@luther-lawfirm.com**

---

## Luxemburg

# Überblick zur Umsetzung der UCITS -IV- Richtlinie in luxemburgisches Recht und Annahme des Effizienz-Paketes

## 1. Einführung

Am 16. Dezember 2010 wurde der luxemburgische Gesetzesentwurf Nr. 6170 von der Abgeordnetenkammer verabschiedet und ist am 17. Dezember 2010 in Kraft getreten (das „Gesetz“). Dieses Gesetz setzt die europäische Richtlinie 2009/65/EG betreffend bestimmte Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren in nationales luxemburgisches Recht um.

Damit ist Luxemburg, wie bereits bei der ersten Umsetzung der UCITS Richtlinie 85/611/EWG vor nahezu 25 Jahren, abermals der erste europäische Mitgliedstaat, der diese Richtlinie in sein nationales Recht umsetzt.

Das Gesetz umfasst Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren („UCITS“) sowie Organismen für gemeinsame Anlagen („Nicht-UCITS“) und ersetzt das Gesetz vom 20. Dezember 2002 über Organismen für gemeinsame Anlagen (das „alte Gesetz“).

Kernaspekte der Richtlinie sind:

- a) Erleichterung und Beschleunigung des initialen Anzeigeverfahrens (d. h. keine Anwendung bei anschließenden Änderungen nach Erstanzeige des Vertriebs) für den innergemeinschaftlichen Vertrieb von UCITS;
- b) die Ermöglichung grenzüberschreitender Fondverschmelzungen,
- c) die Zulassung von Master-Feeder-Strukturen,
- d) die Einführung eines europäischen Passes für Verwaltungsgesellschaften sowie
- e) die standardisierte „Key Investor Information“ („KII“), die der wesentlichen Anlegerinformation dienen soll und somit der Verbesserung des Anlegerschutzes Rechnung trägt.

## 2. Harmonisiertes Anzeigeverfahren

Dieses Verfahren dient der Vereinfachung des initialen Anzeigeverfahrens von UCITS sowie ihrer Teilfonds und erfordert das Zusammenspiel der Aufsichtsbehörde des UCITS-Herkunftslandes mit der Aufsichtsbehörde des Vertriebslandes. Das bei der luxemburgischen Aufsichtsbehörde für den Finanzmarkt („CSSF“) einzureichende standardisierte

Anzeigeschreiben soll von den folgenden Unterlagen, in ihrer aktuellen Fassung, begleitet werden:

- die Gesellschaftsstatuten bzw. das Verwaltungsreglement,
- der Prospekt,
- ggfs. der Jahres- und Halbjahresreport sowie
- ggfs. der Kurzprospekt oder die KII (Vorgaben nach EU Verordnung 584/2010).

Spätestens 10 Tage nach Eingang der vollständigen Dokumentation bei der CSSF leitet diese die Unterlagen an die Vertriebslandaufsichtsbehörde weiter und benachrichtigt den UCITS unmittelbar über den Versand. Ab diesem Zeitpunkt ist der UCITS berechtigt, seine Anteile im Vertriebsland zu vertreiben.

## 3. Grenzüberschreitende Fondverschmelzungen

Grenzüberschreitende Verschmelzungen, sei es durch „Verschmelzung durch Neugründung“ oder durch „Verschmelzung durch Aufnahme“, sind nun zwischen UCITS (sowie ihren Teilfonds, unabhängig von der Rechtsform der beteiligten UCITS) grundsätzlich zulässig und bedürfen der Genehmigung durch die Aufsichtsbehörde des Herkunftslandes des aufgenommenen UCITS (für Luxemburg die CSSF, falls der Aufnahmestaat ein anderer europäischer Mitgliedsstaat ist, muss die CSSF Kopien darüber von der mitgliedstaatlichen Aufsichtsbehörde erhalten).

Der Genehmigungsantrag in Luxemburg bedarf folgender dokumentarischer Voraussetzungen:

- den gemeinsamen Verschmelzungsvertrag,
- die Prüfungserklärung der Depotbanken,
- den Prospekt,
- die KII sowie
- die erforderlichen Verschmelzungsinformationen (ggfs. die Mitteilung an die Anleger).

Die vorgenannten Unterlagen können in luxemburgischer, französischer, englischer oder deutscher Sprache bei der CSSF eingereicht werden. Die CSSF prüft insbesondere, ob die Anleger ausreichende Informationen über die Verschmelzung erhalten haben, deren Inhalt explizit geregelt ist.

Sind die Unterlagen nicht vollständig, dann soll die CSSF Nachbesserung innerhalb von 10 Arbeitstagen nach Eingang der Unterlagen bei dem zu verschmelzenden UCITS anfordern. Die CSSF teilt dem UCITS innerhalb von 20 Arbeitstagen nach Vorlage der vollständigen Unterlagen mit, ob die Verschmelzung genehmigt ist. Für den Fall, dass die CSSF Nachbesserung verlangt, ist der Fristablauf gehemmt.

Es ist zu beachten, dass die Bestimmungen des luxemburgischen Gesellschaftsrechts in Bezug auf Verschmelzungen keine Anwendung finden.

Wenn der übernehmende UCITS in Luxemburg und der zu verschmelzende UCITS in einem europäischen Mitgliedstaat, z. B. in Deutschland, errichtet wurde, so muss die CSSF Kopien der vorgenannten Dokumente, mit Ausnahme des Prospekts sowie der KII, erhalten.

Hervorhebenswert ist, dass die grenzüberschreitende Verschmelzung auf einen luxemburgischen UCITS nach ausländischem Recht in Luxemburg anerkannt werden muss, selbst wenn diese Art der Verschmelzung in Luxemburg nicht vorgesehen ist.

Nach dem Gesetz sind grenzüberschreitende Verschmelzungen von Nicht-UCITS auf UCITS jedoch nicht gestattet. Die Kosten, die im Zuge der Verschmelzung entstehen, dürfen den beteiligten Fonds nicht in Rechnung gestellt werden.

#### **4. Master-Feeder-Strukturen**

Der Einsatz dieser Strukturen soll zu einer kosteneffizienten Konzentrierung von Vermögenswerten in einem Anlagevehikel beitragen. Hierbei trägt der Feeder selbst keine Anlageentscheidungen, sondern überträgt die Portfolioverwaltung umfassend auf den Master.

Das Gesetz sieht auch die Möglichkeit grenzüberschreitender Strukturen vor, wobei jedoch hinsichtlich der Zulässigkeit von Nicht-UCITS sowohl nach Master bzw. Feeder als auch deren Ansässigkeit differenziert wird. Als ausländische Master eines luxemburgischen Feeder kommen demnach ausschließlich UCITS in Betracht. Als inländische Master eines ausländischen Feeder können hingegen sowohl UCITS als auch Nicht-UCITS gewählt werden.

Die Erleichterungen im Hinblick auf das vereinfachte Anzeigeverfahren sowie die grenzüberschreitende Portfolioverwaltung sind aber nur dann anwendbar, wenn sowohl Feeder als auch Master UCITS sind. Für den Fall, dass Master und Feeder unterschiedliche Depotbanken haben, müssen die Depotbanken eine Informationsaustauschvereinbarung schließen. Dasselbe gilt, wenn sie unterschiedliche Wirtschaftsprüfer haben.

Die Anlagegrundsätze eines Feeder sind besonderer Natur und sehen vor, dass er mindestens 85 Prozent seines Vermögens in einen Master investiert. Der Master selbst darf kein Feeder sein und keine Anteile am Feeder halten. Die Anlage eines luxemburgischen Feeder-UCITS in einen mitgliedstaatlichen Master-UCITS bedarf der vorherigen Genehmigung durch die CSSF. Voraussetzung der Genehmigung ist die Bereitstellung der folgenden Dokumente:

- Satzung bzw. Fondsreglement von Feeder und Master,
- Prospekt und KII von Feeder und Master,
- gemeinsame Master-Feeder-Vereinbarung über den internen Verhaltenskodex, wie im Gesetz näher definiert; zudem ist eine sogenannte Master-Feeder-Vereinbarung zu schließen, die die Verpflichtung des Master enthält, dem Feeder alle notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen, damit dieser seine Verpflichtungen als Feeder nach der Richtlinie erfüllen kann,
- falls Master und Feeder unterschiedliche Depotbanken und Wirtschaftsprüfer haben: der Abschluss einer Informationsaustauschvereinbarung zwischen ihnen,
- Nachweis des Master darüber, dass er ein UCITS ist und er selbst weder ein Feeder ist noch Anteile an einem Feeder hält (durch die zuständige mitgliedstaatliche Aufsichtsbehörde des Master zu erbringen).

Wenn beide, Master und Feeder, in Luxemburg etabliert sind, sind die drei erstgenannten Punkte und der letztgenannte, fünfte Punkt zu vernachlässigen.

#### **5. Europäischer Pass für Verwaltungsgesellschaften/ grenzüberschreitende Portfolioverwaltung**

Verwaltungsgesellschaften können nunmehr grenzüberschreitend tätig sein, entweder über eine Niederlassung oder durch den grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr.

Hierbei wird die Aufsicht von der Aufsichtsbehörde des Herkunftslandes übernommen, die den zuständigen Behörden des Ziellandes alle notwendigen Informationen übermittelt. Die Verwaltungsgesellschaft ist daher gehalten, die betreffenden Bestimmungen beider Länder einzuhalten.

Eine Verwaltungsgesellschaft aus einem anderen europäischen Mitgliedstaat, z. B. aus Deutschland, die entweder eine Zweigniederlassung in Luxemburg begründen möchte oder aber im Wege des europäischen Dienstleistungsverkehrs, ohne Begründung einer Zweigniederlassung, dort Verwaltungsdienstleistungen erbringen möchte, bedarf keiner Zulassung durch die CSSF (diese wird jedoch von der entsprechenden Aufsichtsbehörde, hier der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („BaFin“), informiert).

Unberührt bleibt die Voraussetzung, dass die Gründung einer luxemburgischen UCITS-Verwaltungsgesellschaft der vorherigen Genehmigung durch die CSSF bedarf.

Hervorzuheben ist, dass die bloße Vermarktung von Anteilen eines im europäischen Ausland aufgelegten Fonds in Luxemburg nicht als grenzüberschreitende Portfolioverwaltung angesehen wird und lediglich die erleichterten Vertriebsanzeigevorschriften zu beachten sind (s. unter Punkt 2).

## 6. Key Investor Information – KII

Das Gesetz führt das sogenannte KII Dokument ein, welches den vereinfachten Prospekt ersetzt und dem Anleger die wesentlichen Informationen auf maximal 2 Seiten präsentieren soll (3 Seiten für strukturierte Produkte). Die europäische Wertpapieraufsichtsbehörde („ESMA“) hat in diesem Zusammenhang ein standardisiertes Dokument erarbeitet, das im Hinblick auf Inhalt, Form und Gestaltung bestimmte Anforderungen stellt und der Vereinheitlichung und Transparenz Rechnung tragen soll. Als wesentliche Informationen, die dem durchschnittlichen Anleger verständlich Auskunft geben sollen, seien in diesem Zusammenhang die grundlegenden Kosten, Merkmale und Risiken des Fonds genannt.

## 7. Effizienz-Paket

Des Weiteren wurde in Luxemburg ein Effizienzpaket angenommen, welches wie folgt zusammengefasst werden kann:

### 7.1 Aufsichtsrechtliche Aspekte

- Die Liquidation des letzten Teilfonds eines Umbrella-Fonds führt zur Liquidation des ganzen Fonds.
- Die CSSF kann die Zulassung eines Teilfonds zurücknehmen, ohne die Zulassung der anderen Teilfonds eines UCIs zurückzunehmen.
- Nicht-UCITS Fonds und Verwaltungsgesellschaften (Kapital 16 des Gesetzes) können Funktionen an Dritte übertragen, die vergleichbaren Anforderungen unterworfen sind wie UCITS, insbesondere können sie Anlageentscheidungen nur an Anlageverwalter übertragen, die für Anlageentscheidungen als solche zugelassen sind und entsprechend überwacht werden.

### 7.2 Gesellschaftsrechtliche Aspekte

- Die Satzungen von UCITS dürfen nunmehr ausschließlich in Englisch verfasst werden (die Anfertigung einer zusätzlichen französischen oder englischen Übersetzung ist nicht mehr erforderlich).
- Der Jahresabschluss muss nicht zusammen mit der Einladung zur Jahreshauptversammlung an alle Anteilseigner geschickt werden. Der Jahresabschluss muss den Anlegern an dem Ort und unter den Modalitäten zugänglich gemacht werden, wie in der Einladung zur Jahreshaupt-

versammlung angegeben; auf Nachfrage des Anlegers muss er ihm zugeschickt werden.

- Die Einladung zur Jahreshauptversammlung darf vorsehen, dass die Mehrheits- und Beschlussfähigkeitsregeln um Mitternacht des fünften Tages, der der Jahreshauptversammlung vorausgeht, auf Basis der ausgegebenen und sich im Umlauf befindlichen Anteile festgelegt werden.

### 7.3 Steuerliche Aspekte

- Eine wesentliche Erweiterung und gesteigerte, steuerliche Attraktivität erfahren Kapitaleinkünfte, die von nicht-ansässigen Anlegern (inklusive Feeder) beim Verkauf ihrer wesentlichen Beteiligung an einer SICAV oder SICAF erzielt werden. Diese stellen kein steuerbares Einkommen in Luxemburg dar, dies nunmehr auch dann, wenn der Nicht-Ansässige mehr als eine 10%ige Beteiligung für weniger als 6 Monate hält und nicht von einem Doppelbesteuerungsabkommen profitiert.
- Darüber hinaus sind ausländische UCITS und Nicht-UCITS, die von luxemburgischen Verwaltungsgesellschaften oder Hauptverwaltungsagenten bedient werden, in Luxemburg von Körperschaft-, Gewerbe- und Vermögensteuer befreit.

Weiterhin sind nunmehr

- Exchange Traded Funds („ETFs“),
- Nicht-UCITS und Spezialfonds („SIF“), ebenso wie ihre Teilfonds, die hauptsächlich in Mikrofinanzinstitutionen, wie vom Großherzoglichen Verordnung vom 14. Juli 2010 festgelegt, investieren, und
- UCIs, ebenso wie ihre Teilfonds, deren Anteile oder Aktien für Pensionsfonds reserviert sind, von der Zeichnungssteuer („taxe d’abonnement“) befreit.

### 7.4 Weitere rechtliche Aspekte

Das Gesetz ermöglicht nunmehr, dass Umbrella-Fonds auf Grundlage ihrer Gründungsunterlagen in andere Teilfonds desselben Umbrellas investieren können („Cross Investment“), sofern bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind, unter anderem:

- der Ziel-Teilfonds darf nicht in den investierenden Teilfonds investieren (d.h. es sind keine Zirkelinvestitionen erlaubt),
- es dürfen nicht mehr als 10% der Vermögensgegenstände des Ziel-Teilfonds in andere Teilfonds desselben Umbrellas investiert werden,
- die Stimmrechte des Ziel-Teilfonds sind während der Zeit des Investments ausgesetzt.

Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Verdopplung von Verwaltungsgebühren nicht erlaubt ist. Insoweit werden Cross-Investments anders behandelt als Anlagen in Teilfonds anderer UCITS, bei denen die Erhebung von doppelten Verwaltungsgebühren erlaubt ist, falls im Prospekt der Anteil der maximalen Verwaltungsgebühr veröffentlicht wird. Die dop-

pelte Erhebung von Zeichnungs- und Rücknahmegebühren ist nicht gestattet.

## **8. Übergangsbestimmungen und Inkrafttreten des Gesetzes vom 17. Dezember 2010**

Kapitel 25 und 26 in Teil V des Gesetzes enthalten folgende Übergangsbestimmungen und Änderungsbestimmungen:

- Bestehende sowie zwischen dem 1. Januar 2011 und 1. Juli 2011 neu gegründete UCITS haben die Wahl, sich ab dem 1. Januar 2011 dem Gesetz zu unterwerfen oder aber bis zum 1. Juli 2011 noch unter dem alten Gesetz zu verbleiben, um dann ab dem 1. Juli 2011 automatisch in den Anwendungsbereich des Gesetzes zu gelangen.
- Bestehende und neu gegründete UCITS-Verwaltungsgesellschaften unterfallen den gleichen Bestimmungen wie UCITS.
- Bestehende Nicht-UCITS wurden zum 1. Januar 2011 automatisch dem Gesetz unterworfen.
- Bestehende und neu gegründete Verwaltungsgesellschaften von Nicht-UCITS wurden ebenfalls automatisch ab dem 1. Januar 2011 dem Gesetz unterworfen.
- Alle steuerlichen Bestimmungen des neuen Gesetzes sind am 1. Januar 2011 in Kraft getreten.
- Die Mehrheit der anderen (Nicht-UCITS IV relevanten) Änderungen traten ebenfalls zum 1. Januar 2011 in Kraft.

Des Weiteren hat die CSSF durch Rundschreiben vom 10. Januar 2011 auf die Inkraftsetzung des Gesetzes vom 17. Dezember 2011 sowie der beiden CSSF-Regularien Nr. 10-4 und 10-5 hingewiesen. Diese beiden Regularien beinhalten Ausführungsbestimmungen in Bezug auf das Gesetz.

### **Flankierende Maßnahmen**

***Umsetzung der Richtlinie 2010/76/EG im Hinblick auf die aufsichtsrechtliche Überprüfung der Vergütungspolitik in Kreditinstituten und Wertpapierfirmen.***

Das Europäische Parlament und der Rat haben am 24. November 2010 die Richtlinie 2010/76/EG angenommen, die unter anderem die aufsichtsrechtliche Überprüfung der Vergütungspolitik erstmals definiert und reguliert. Durch diese neue europäische Rechtslegung soll der Anreiz für eine übermäßige Risikoübernahme gemindert werden. Hintergrund ist u. a. die übermäßige und unvorsichtige Risikoübernahme im Bankensektor, die weltweit zum Ausfall einzelner Finanz-institute geführt hat. Es besteht diesbezüglich Einigkeit bei Aufsichtsbehörden und Regulierungsinstanzen, einschließlich der G-20 und des Ausschusses der europäischen Bankaufsichtsbehörden, dass unangemessene Vergütungsstrukturen hierzu beigetragen haben.

Kernpunkte der durch die Richtlinie definierten Vergütungspolitik ist die Ausrichtung an lang- bzw. längerfristigen Interessen, Werten, Risiken und Erfolgen des Unternehmens (wie des Mitarbeiters im Anwendungsbereich der Richtlinie) und die Stärkung der Eigenkapitalausstattung des Unternehmens. Die Erfolgsbeurteilung sollte daher in einem mehrjährigen Zeitrahmen von mindestens 3 bis 5 Jahren erfolgen.

Zu den Kategorien von Mitarbeitern, die vom Anwendungsbereich der Richtlinie erfasst sind, zählen zumindest:

- Geschäftsleitung,
- Risikonehmer,
- Mitarbeiter mit Kontrollfunktionen, sowie
- Mitarbeiter, die sich aufgrund ihrer Gesamtvergütung einschließlich der Regelungen über freiwillige Rentenzahlungen in derselben Einkommensstufe wie Mitglieder der Geschäftsleitung und Risikonehmer befinden, und deren Tätigkeiten einen wesentlichen Einfluss auf das Risikoprofil haben.

Die Vergütungsstruktur soll so angelegt werden, dass sie mit einem soliden Risikomanagement und langfristigem Wachstum im Einklang steht. Die vorerwähnte Anreizminderung einer Risikoübernahme sollte durch die Vereinbarung einer variablen Vergütungskomponente, die einen angemessenen Anteil der Gesamtvergütung ausmachen darf, auf die jedoch auch ganz verzichtet werden kann, dargestellt werden.

Somit soll das Festgehalt einen hohen Anteil darstellen. Zudem soll ein erheblicher Anteil, mindestens 40 % der variablen Vergütungskomponente während eines Zeitraums von zumindest 3 bis 5 Jahren zurückgestellt werden und auf die Art der Geschäftstätigkeit, die Risiken und die Tätigkeiten des entsprechenden Mitarbeiters ausgerichtet werden. Sollte die variable Vergütungskomponente einen besonders hohen Betrag ausmachen, wird die Auszahlung von zumindest 60 % des Betrags zurückgestellt werden.

Im Anwendungsbereich sind sämtliche Aspekte der Vergütung, einschließlich Gehälter, freiwillige Rentenzahlungen und alle vergleichbaren Leistungen.

Die CSSF hat in ihrem Rundschreiben 10/437 vom 1. Februar 2010 bereits einige Bestimmungen der Richtlinie vorweggenommen und eine Erarbeitung von Vergütungspolitikprinzipien bis zum 30. Juni 2010 sowie eine Entwicklung und Anwendung zum Jahresbeginn 2011 statuiert. Eine Empfehlung zur Neuverhandlung der Vergütung wurde ebenfalls ausgesprochen. Die beiden nachfolgenden CSSF-Rundschreiben 10/496 für Kreditinstitute und 10/497 für Wertpapierfirmen und Verwaltungsgesellschaften vom 22. Dezember 2010 setzen die durch die Richtlinie vorgegebenen Bestimmungen in luxemburgisches Recht um.

Die neuen Vergütungspolitikbestimmungen sind in Luxemburg seit dem 1. Januar 2011 gültig für:

- bereits vor diesem Datum zugestandene, aber noch nicht gezahlte Vergütungen, sowie
- ab diesem Datum zu entrichtende Vergütungen.

**Luxemburg als Finanzplatz – Beispielhafte Kennzahlen zum 16. März 2011 und 21. März 2011 (Quelle: CSSF)**

**Anzahl der Banken:** 146

**Anzahl der UCIs:**

- UCITS 1.864
- Nicht-UCITS 621
- sowie SIF: 1.238

**Nettoinventarvermögen:** EUR 2.198,994 Milliarden  
(zum 31.12.2010)

---

**Max Welbes, LL.M., Partner**  
**Luther Avocats à la Cour, Luxemburg**  
**Telefon +352 27 484 674**  
**[max.welbes@luther-lawfirm.com](mailto:max.welbes@luther-lawfirm.com)**

---

**Marie-Astrid Willems**  
**Luther Avocats à la Cour, Luxemburg**  
**Telefon +352 27 484 663**  
**[marie-astrid.willems@luther-lawfirm.com](mailto:marie-astrid.willems@luther-lawfirm.com)**

---

Russland

# Novellierungen im Wirtschaftsrecht der Russischen Föderation

## 1. Neuerungen in der wirtschaftsgerichtlichen Praxis

Mit Erlass der Verfügung (Prikas) Nr. 1 des Obersten Arbitragegerichts Russlands vom 12. Januar 2011 können in Russland Dokumente und Unterlagen bei den Wirtschaftsgerichten neuerdings auf dem elektronischen Wege über die Internetadresse <http://my.arbitr.ru> (bislang nur russischsprachiges Portal) eingereicht werden. Dies dürfte zu einer Verringerung des Verwaltungsaufwands bei den Wirtschaftsgerichten, aber auch des Zeit- und Kostenaufwands bei Prozessen führen. Außerdem ermöglicht es – bei gewährleisteter Funktionsfähigkeit von Netz und Rechnern – eine (zumindest nachträglich) nachprüfbare, rechtzeitige Zustellung von Unterlagen an das Gericht. Unklar ist, ob damit auch der Nachweis der fristwährenden Zustellung von Dokumenten geführt werden kann.

## 2. Änderungen im gewerblichen Rechtsschutz

Anfang Dezember 2010 ist ein neuer Diskussionsentwurf zur Novellierung des gewerblichen Rechtsschutzes vorgelegt worden. Der gewerbliche Rechtsschutz ist seit 1. Januar 2008 im Kontext der WTO-Beitrittsbemühungen Russlands als 4. Teil des Zivilgesetzbuches der Russischen Föderation in Kraft getreten; die aktuellen Änderungsvorschläge betreffen Aspekte der Ermittlung des vom Schädiger oder unberechtigten Nutzers von Erfindungen oder Gebrauchs- bzw. Geschmacksmustern zivilrechtlich zu ersetzenden Schadens. Eingbracht wurden auch eine neue Haftungsregelung für Internetprovider sowie weitere Mechanismen zur Sicherung geistigen Eigentums im Internet.

Im Zuge der Novellierung wird auch die Einrichtung von auf gewerblichen Rechtsschutz spezialisierten Wirtschaftsgerichten oder entsprechenden Kammern bei den Wirtschaftsgerichten diskutiert, da 2010 ein enormer Anstieg von Rechtsstreitigkeiten bezüglich des Schutzes geistigen Eigentums verzeichnet wurde. Diese Sondergerichte oder Kammern sollen ab 2012 eingerichtet werden.

Außerdem hat der Ausschuss für verfassungsgemäße Gesetzgebung sich am 26. Januar 2011 erstmals mit einem Gesetzesentwurf befasst, der die Erhöhung der für die Verletzung intellektuellen Eigentums vorgesehenen Geldstrafen zum Gegenstand hat. Vorgeschlagen wird eine Erhöhung der Strafen von derzeit rund 2.000 Rubel auf 10.000 bis 30.000

Rubel für natürliche Personen und von derzeit rund 40.000 Rubel auf 100.000 bis 500.000 Rubel für juristische Personen. Parallel dazu soll im russischen Ordnungswidrigkeitengesetz (**КоАП РФ**, russisches OWiG) eine Haftungsregel zur Abschöpfung von Gewinnen, die aus der Verbreitung von dem Schutz des Urheberrechts unterliegenden Inhalten im Internet erzielt wurden, eingeführt werden. Der weit formulierte Wortlaut soll auch vergleichbare Handlungen erfassen und darüber hinaus nicht nur im Urheberrecht gelten, sondern auch bei der rechtswidrigen Nutzung von Markenzeichen, der unberechtigten Verwendung von Dienstmarken, von Warenherkunftsbezeichnungen oder sonstigen Kennzeichen gleichartiger Waren.

## 3. Fortschreitende Novellierung des Zivilgesetzbuches

Seit Mitte November 2010 wird nunmehr eine bereits 2008 angestoßene bedeutsame Grundsatz-Novellierung des gesamten russischen Zivilgesetzbuches (ZGB) in den Parlamentsausschüssen diskutiert.

Die wohl wichtigste geplante Änderung des ZGB betrifft die sachenrechtliche Zusammenführung von „Gebäude“ und „Grundstück“ zu einer Rechtseinheit. Anders als im deutschen Recht sind Gebäude und Grundstück in Russland derzeit noch rechtlich getrennt, sodass sie unterschiedlichen Eigentümern gehören und ein unterschiedliches rechtliches Schicksal haben können.

Neben einigen Anpassungen des ZGB an die Änderungen in den speziellen gesellschaftsrechtlichen Gesetzen (GmbH-Gesetz und Akt-Gesetz), wonach beispielsweise nur noch die Satzung als Gründungsdokument qualifiziert wird, ist vor allem die Einführung des „Grundsatzes des öffentlichen Glaubens“ für die Inhalte von staatlichen Registern für die Praxis enorm bedeutsam – insbesondere bzgl. des Immobilienregisters und des Registers für juristische Personen. Bislang kann der russische Rechtsverkehr nicht allein auf Informationen der Register vertrauen, sodass beispielsweise geplante Gesellschaftskooperationen oder der Erwerb von Immobilien mit kosten- und zeitintensiven Recherchen verbunden sind; nur mithilfe der zusätzlichen Recherche läßt sich das Risiko einer – den Registerinformationen widersprechenden – Sachlage und die damit verbundene Gefahr eines nachträglichen



Rechtsverlusts derzeit verhindern. Ob die Einführung des „öffentlichen Glaubens“ ähnlich weite Schutzmechanismen hinsichtlich des Vertrauens auf die Richtigkeit der Informationen wie im deutschen Recht auslöst, wird sich erst anhand der Rechtspraxis zeigen.

Zu erwähnen ist daneben auch die geplante Verlagerung des „Registers über juristische Personen“ von den Steuerbehörden zu einem eigenständigen Justizorgan.

Darüber hinaus werden Gesellschafts-Neugründungen in Russland „teurer“: Das Mindestkapital für eine GmbH (OOO) soll auf 500.000 Rubel (ca. 11.730 Euro) angehoben werden, für eine Aktiengesellschaft (OAO oder ZAO) auf 5 Mio. Rubel (117.300 EUR). Drei Viertel des Mindestkapitals sind dabei bis zum Zeitpunkt der staatlichen Registrierung als eingezahlt nachzuweisen. Hierdurch wird aber auch die Rechtssicherheit im Rechtsverkehr mit diesen juristischen Personen in Russland erhöht, da ein weit höheres Haftkapital zur Verfügung steht.

Schließlich gibt es grundsätzliche Bestrebungen, die bisherige Differenzierung im russischen Recht zwischen offener und geschlossener Aktiengesellschaft dahingehend aufzuheben, dass es die einfache Aktiengesellschaft (bisherige OAO) geben soll und neu eine sogenannte Publikums-AG (publicnoje AO) eingeführt wird. Letztere soll voraussichtlich ein Mindestkapital von 100 Mio. Rubel haben (ca. 2,35 Mio. Euro), was im Vergleich zum bisher für offene Aktiengesellschaften vorgesehenen Mindestkapital von 100.000 Rubel eine drastische Erhöhung darstellt. Aufgrund der Vielzahl an Aktionären muss das Aktionärsregister voraussichtlich durch eine unabhängige Institution geführt werden. Auch wenn die geplante Konzeption der Publikums-AG im Detail noch unklar ist, werden jedenfalls die bestehenden Offenlegungspflichten stark erweitert werden.

---

**Reinhard Willemsen, Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, München**  
**Telefon +49 89 23714 25792**  
**[reinhard.willemsen@luther-lawfirm.com](mailto:reinhard.willemsen@luther-lawfirm.com)**

---

**Dr. Janine Rechel**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, München**  
**Telefon +49 89 23714 17383**  
**[janine.rechel@luther-lawfirm.com](mailto:janine.rechel@luther-lawfirm.com)**

---

Singapur

## Höhere Gewalt (Force Majeure)

Ein aktuelles Urteil in Singapur lädt dazu sein, über Standards und Probleme von Force Majeure Klauseln zu reflektieren. In seiner Entscheidung *Holcim (Singapore) Pte. Ltd. vs. Precise Development Pte. Ltd.* [2011] SGCA 1 vom 19. Januar 2011 urteilte der Singapore Court of Appeal über einen Vertrag zur Lieferung von Fertigbeton, aus welchem der Lieferant geltend machte, dass er aufgrund des im Februar 2007 von Indonesien verhängten Exportverbots von Sand aufgrund höherer Gewalt daran gehindert war, die vertraglich zugesagte Menge Fertigbeton nach Singapur zu liefern. Die relevante Vertragsklausel besagte: „The Purchaser must provide sufficient advance notice in confirming each order. The Supplier shall be under no obligation to supply the concrete if the said supply has been disrupted by virtue of inclement weather, strikes, labour disputes, machinery break downs, riots and shortage of material [, acts] of God or any other factors arising through circumstances beyond the control of the Supplier.“

Unter Bezugnahme auf frühere Rechtsprechung in Singapur und im Common Law Rechtskreis allgemein bestätigte das Gericht, dass der Eintritt in die Prüfung der Enthaltung einer Vertragspartei wegen höherer Gewalt zu allererst eine exakte Auslegung der vereinbarten Force Majeure Klausel erfordert. Es sei allein den Parteien überlassen zu definieren, welche „Ereignisse“ höherer Gewalt für ihren Vertrag relevant sein sollen. Im konkreten Fall lag ein wesentlicher Aspekt darin, dass die Klausel das Wort „disrupted“ verwendete, dessen Bedeutung erheblich stärker sei als beispielsweise „hinder“ und schwächer als beispielsweise „prevent“. Im Ergebnis bestätigte das Gericht eine „disruption“ im Sinne der Klausel, da die herkömmlichen Bezugsquellen des Lieferanten für Sand durch das Exportverbot effektiv verschlossen worden waren. Aus dem übrigen Kontext des Vertrages war für das Gericht evident, dass der Lieferant nicht einfach auf andere Quellen umstellen und gleichzeitig insgesamt vertragstreu bleiben konnte, beispielsweise in Bezug auf zugesagte Liefertermine. Damit war der Lieferant für das Gericht jedoch noch nicht von der Leistung insgesamt frei geworden.

Die zweite Säule der erfolgreichen Berufung auf Force Majeure Klauseln besteht regelmäßig in der Frage, ob das betreffende Ereignis „außerhalb der Kontrolle“ der vertraglich verpflichteten Partei lag. Das Gericht stellte zunächst fest, dass in der Standardliteratur des Common Law (namentlich dem Werk

*Chitty on Contracts*) ein generelles Prinzip für das Eingreifen höherer Gewalt vertreten werde, dass die verpflichtete Partei alle vernünftigen Maßnahmen unternommen hat, den Eintritt der Folgen des fraglichen Ereignisses zu verhindern. Der Singapore Court of Appeal lehnte hier die Existenz eines solchen generellen Grundsatzes als Prinzip des Common Law mindestens für das singapurische Recht ab. Es unterschied dann zwischen der Frage des angemessenen Versuchs der Vermeidung des Eintritts des Ereignisses als solchem von dem Vermeiden der weiteren Folgen des Ereignisses. Zur Ermittlung des für den Fall jeweils richtigen Ergebnisses müsse wiederum auf die Klausel selbst abgestellt werden.

Im vorliegenden Fall bezog sich die Klausel ausdrücklich auf „factors arising through circumstances beyond the control of the Supplier“. Der Ausfall der Bezugsquellen des Lieferanten für Sand in Indonesien war eindeutig außerhalb dessen Kontrolle. Gleichzeitig bemühte er sich nach Kräften um alternative Bezugsquellen, zu deren Erschließung auch der Vertragspartner und Prozessgegner hätte beitragen können. Dieser verweigerte jedoch die Kooperation. So ist es im Ergebnis – mindestens unter allgemeinen Billigkeitsgesichtspunkten – nicht überraschend, dass das Gericht dem Lieferanten bescheinigte, alles nach dem Vertrag Erforderliche getan zu haben, um sich auf die Force Majeure Klausel berufen zu dürfen. In seinem im Originaltext 59 Seiten langen Urteil, das sich nur mit der Frage der höheren Gewalt befasst, hebt das Gericht ausdrücklich hervor, dass in Force Majeure Klauseln gegebenenfalls jedes Wort bedeutsam sein kann und daher Vertragsparteien gut beraten sind, nicht einfach unbesehen irgendwelche Musterklauseln zu verwenden.

Für die alltägliche Vertragspraxis bedeutet dies, dass wenn schon Standardklauseln verwendet werden, mindestens ratsam ist, solche Klauseln zu benutzen, deren gängiges Verständnis hinreichend dokumentiert ist. Besonders prominent und damit geeignet dürften in diesem Zusammenhang die jeweils gleichlautenden Klauseln 19.1 der drei FIDIC-Regelwerke „Red Book“, „Yellow Book“ und „Silver Book“ sein. Die dortige Definition von „Force Majeure“ bestimmt einen „exceptional event or circumstance:

- a)** which is beyond a Party's control,
- b)** which such Party could not reasonably have provided against before entering into the Contract,
- c)** which, having arisen, such Party could not reasonably

have avoided or overcome, and

**d)** which is not substantially attributable to the other Party.

Force Majeure may include, but is not limited to, exceptional events or circumstances of the kind listed below, so long as conditions (a) to (d) above are satisfied:

- (i)** war, hostilities (whether war be declared or not), invasion, act for foreign enemies,
- (ii)** rebellion, terrorism, revolution, insurrection, military or usurped power, or civil war,
- (iii)** riot, commotion, disorder, strike or lock out by persons other than the Contractors Personnel and other employees of the Contractor and Subcontractors,
- (iv)** munitions of war, explosive materials, ionising radiation or contamination by radioactivity, except as may be attributable to the Contractor's use of such munitions, explosives, radiation or radioactivity and
- (v)** natural catastrophes such as earthquake, hurricane, typhoon or volcanic activity.“

Aus deutscher Sicht überrascht diese Sicht der Dinge durch die singapurischen Gerichte und – mindestens im Grundsatz – allgemein im Common Law nicht, wenn man das Verständnis des Bundesgerichtshofs zur „höheren Gewalt“ u.a. im Sinne des § 206 BGB betrachtet. Höhere Gewalt liegt danach vor, wenn die Verhinderung auf Ereignissen beruht, die auch durch die äußerste, billigerweise zu erwartende Sorgfalt nicht vorausgesehen und verhütet werden konnten; schon das geringste Verschulden der sich auf höhere Gewalt berufenden Partei schließt höhere Gewalt aus (BGHZ 81, 355; BGH NJW 1997, 3164). In der deutschen Diskussion wird im Kontext der §§ 206, 651 j, 676 b, 676 g und 701 BGB zwar zunächst in Bezug auf den Begriff „höhere Gewalt“ konkret auf das fragliche Ereignis gesehen, mit Blick auf die Unvermeidbarkeit der Erreichung des Vertragsziels jedoch wiederum auf das Ergebnis abgestellt. Liegt daher auf der Ebene des „Ereignisses“ höhere Gewalt vor, ist aber das dadurch zunächst vereitelte Ergebnis in zumutbarer Weise für den jeweiligen Vertragsteil auf eine alternative Weise darzustellen oder eine solche Alternative schuldhaft nicht realisiert, wird die Haftungsbefreiung wegen höherer Gewalt letztlich nicht zugesprochen werden.

In der Vertragspraxis empfiehlt sich die Verwendung eines Standards wie beispielsweise denjenigen aus den FIDIC-Verträgen. Je neutraler und angesehener die Herkunft des Standards, desto einfacher die Verhandlung und Einigung hierüber mit dem Vertragspartner. „Eigenentwicklungen“ in diesem Bereich empfehlen sich allenfalls im Sinne einer Erweiterung der Definition der Ereignisse höherer Gewalt, beispielsweise durch Einbeziehung von gesamtwirtschaftlichen oder auch branchenspezifischen Krisensituationen. Diese

konkret zu definieren ist wiederum eine Herausforderung und führt gegebenenfalls zu gefühlt unangemessen ausführlichen Klauseln. Aus Finanzierungsverträgen, Anlagenbauverträgen oder aus Unternehmenskaufverträgen sind die Definitionen von „Marktstörung“ und „material adverse changes“ hinlänglich bekannt und wiederum standardisiert. Nötigenfalls kann wiederum auf die dort verwendeten Formulierungen zurückgegriffen werden.

---

**Dr. Rene-Alexander Hirth, Partner**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Stuttgart**  
**Telefon +49 711 9338 24955**  
**[rene-alexander.hirth@luther-lawfirm.com](mailto:rene-alexander.hirth@luther-lawfirm.com)**

---

# Budget 2011 – „Zuckerbrot und Peitsche“

Am 18. Februar 2011 hat der Finanzminister Singapurs seinen Budgetvorschlag für das Jahr 2011 dem Parlament vorgestellt. Aufmerksam wurde diese Rede verfolgt, geht es doch darum zu erfahren, wie die Einnahmeüberschüsse des Stadtstaates verteilt werden, wo Problembereiche bestehen und mit welcher Förderung welche Wirtschaftsbereiche begünstigt werden sollen, um die ökonomische Unabhängigkeit sicherzustellen.

## Einleitung

Mit „Labels“ wird das Budget jedes Jahr von den interessierten Kreisen versehen, dieses Jahr hat man sich sinngemäß auf „Zuckerbrot und Peitsche“ geeinigt. Treffend, wie wir meinen, was die folgende kurze Zusammenfassung belegen soll:

Viel „Zuckerbrot“ wird es geben in Form von Steuerrabatten, Wachstumsdividenden, Vergünstigungen auf Strom und Wasser, Kinder und medizinische Versorgung. Des Weiteren sollen aus dem Haushaltsüberschuss finanzierte Kurzzeitmaßnahmen initiiert werden, die die „soziale Beweglichkeit“ fördern und den weniger privilegierten Teilen der Bevölkerung helfen sollen, mit den gestiegenen Lebenshaltungskosten zurechtzukommen. Herauszustellen sind dabei:

- Eltern von Kindern aus unteren Einkommensschichten müssen nur 1 % der Ausbildungskosten, vom Kindergarten bis hin zum Fachabitur, tragen;
- Förderung von Kindern mit besonderen Bedürfnissen aus unterprivilegierten Familien;
- Mittel für Sozialarbeiter zur Unterstützung von gemeinnützigen Organisationen.

Mit längerfristigem Blick hat die Regierung jene SGD 4 Milliarden den Reserven zurückgeführt, welche 2009 entliehen wurden, um die Folgen der letzten weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise in Singapur abzumildern. Die Möglichkeit dazu und zusätzlich (!) ein SGD 6,6 Milliarden-Förderpaket für private Haushalte sprechen für eine beeindruckende Erholung der Wirtschaft des Landes.

Auch die Erhöhung des Arbeitgeberanteils zum Central Provident Fund, dem Sozialversicherungssystem Singapurs (nachfolgend „CPF“) zeugen von einer gewissen Weitsicht, wenngleich die Stimmen, die vor steigenden Lohnkosten warnen, ungewöhnlich deutlich vernehmbar sind.

Empfindlicher trifft die Geschäftswelt jedoch die Erhöhung der sog. Foreign Workers Levy, eine Strafabgabe für die Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte im Billiglohnsegment. Ziel ist es, die Wirtschaft dazu zu zwingen, Effizienz und Automatisierungsgrad zu erhöhen, sodass diese mit einer wesentlich kleineren Zahl von gering verdienenden Arbeitskräften auskommt.

Die Erhöhung des Realeinkommens würde dazu beitragen, der in Singapur bestehenden Problematik der Importinflation entgegenzuwirken. Hintergrund ist, dass in Singapur im Prinzip alle Nahrungsmittel, Treibstoffe und Rohstoffe importiert werden und deren Preise in der Vergangenheit stetig und spürbar gestiegen sind. Ein Weg, die Importinflation einzudämmen, soll besagte Erhöhung des Realeinkommens über Produktivitätssteigerung um 30% in den nächsten 10 Jahren sein; ein hochgestecktes Ziel, zu dessen Erreichung erheblich in die Förderung von Produktivität und Innovation investiert werden muss.

## Das Budget 2011 im Einzelnen

Wesentliche neue Steueranreize werden nicht eingeführt werden, vielmehr wird der Schwerpunkt darauf gelegt, bestehende Vergünstigungen und Schemes weiter zu entwickeln. In verschiedenen Bereichen hat sich die Regierung das Feedback der Industrie zu Herzen genommen. Dazu zählen beispielsweise die Harmonisierung, Stärkung und Verbesserung von Steuervergünstigungen im Maritimsektor. Auch das Steuerregime für die Bereiche Banken, Handel, Logistik und Bio-Medizin soll verbessert werden.

Im Bereich der Einkommensteuer hingegen wurde die Forderung nach der Anpassung an die Körperschaftsteuer durch Senkung des Spitzensteuersatzes von 20% auf 17% hingegen nicht erhört. Diese Forderung besteht in den letzten Jahren unverändert mit verschiedensten Argumenten. Eines davon war die Wettbewerbsfähigkeit im Verhältnis zu Hongkong, Singapurs größtem asiatischen Wettbewerber um Investitionen und Talente.

Was jedoch geändert werden soll, sind die Progressionsstufen, was für die breite Einkommensschicht vergleichbare Effekte hat. Interessanterweise tragen in Singapur – wie auch in Deutschland – die obersten 20% der Steuerpflichtigen über 50% zum Steueraufkommen bei. Vor allem

mittlere Einkommensgruppen, etwas vernachlässigt in den vergangenen Budgets, profitieren von dieser Änderung.

Auch dem Wunsch nach einer vollständigen Steuerbefreiung für nicht-singapurische Einkünfte kommt das neue Budget nicht nach. Eine solche Befreiung besteht bereits für natürliche Personen. Auch für juristische Personen gibt es gute Gründe für eine solche Befreiung. Stattdessen wurden lediglich Änderungen für die Anrechnung im Ausland gezahlter Steuern vorgeschlagen, sehr technisch, freilich, nichtsdestoweniger werden einige Unternehmen von der Repatriierung von Profiten nach Singapur profitieren.

Auch die Forderung nach anderen Steueranreizen, wie beispielsweise, die Erhöhung der bedingten Abzugsfähigkeit von Renovierungsaufwand von bis zu SGD 150.000 für alle 3 Jahre und vor allem die Verlängerung über das Jahr 2013 hinaus blieben unberücksichtigt.

## 1. Unternehmensbesteuerung

Wie erwähnt bleibt der Körperschaftsteuersatz unverändert. Geändert hat sich lediglich das Folgende:

### 1.1 Einmaliger Steuernachlass oder Barzuschuss

Im Veranlagungsjahr 2011 (Finanzjahr 2010) erhalten juristische Personen entweder einen einmaligen Steuernachlass von 20 % bis maximal SGD 10.000, oder einen Barzuschuss von 5 % des Gesellschaftsumsatzes, bis maximal SGD 5.000, solange die Gesellschaft im laufenden Jahr CPF-Beiträge entrichtet. Welche der beiden Alternativen im Einzelfall zur Anwendung kommt, hängt davon ab, welche Vergünstigung im Ergebnis höher ist.

Der Barzuschuss soll vor allem sog. Small-Medium-Sized Enterprises („SME“) zugute kommen, die keine signifikanten direkten Steuern zahlen und daher kaum in den Genuss der Vorteile des Steuernachlasses kommen würden.

### 1.2 Steuerliche Behandlung von Kosten vor Geschäftsaufnahme

Bislang können Unternehmen nur solche Kosten in Abzug bringen, die im Jahr der ersten Einnahmen aufgewendet wurden. Mit Veranlagungsjahr 2012 sollen auch Kosten, welche im Jahr unmittelbar davor entstanden sind, zum Abzug gebracht werden können.

### 1.3 Erweiterter Productivity & Innovation Credit (PIC)

Produktivitätssteigerung soll zu zwei Dritteln zu den Wachstumszielen beitragen. Dies zu erreichen wurde der im letzten Jahr eingeführte PIC erweitert. So sollen Unternehmen 400 % des Aufwandes in den sechs festgelegten Kategorien – wie Ausbildung, Forschung und Entwicklung oder Automatisie-

rung – von den Erträgen abziehen können. Auch die Liste genehmigter Automatisierungsausstattung wurde erweitert. Im Einzelnen wird es folgende Änderungen geben:

- 400 % auf die erste Investition in Höhe von SGD 400.000, (bislang 250 % auf SGD 300.000)
- Forschungs- und Entwicklungsausgaben innerhalb und außerhalb Singapurs (bislang nur innerhalb Singapurs)
- Unternehmen können die SGD 400.000, Grenze von über drei Veranlagungsjahre auf SGD 1,2 Mio. zusammenfassen, und zwar für jeden qualifizierten Tätigkeitsbereich (maßgebliche Veranlagungsjahre 2013–2015)
- Vereinfachte Bar-Umwandlungsoption für die Veranlagungsjahre 2011 bis 2013 von 30 % auf qualifizierte Ausgaben bis SGD 100.000 pro Veranlagungsjahr oder SGD 60.000 für Veranlagungsjahre 2011 und 2012 zusammen und SGD 30.000 für das Veranlagungsjahr 2013 (bislang Kappung bei SGD 21.000 pro Veranlagungsjahr)

### 1.4 EEER: Abzugsfähigkeit bei Akquisition von Anteilen in Muttergesellschaft mittels Special Purpose Vehicle

Einer Kapitalgesellschaft soll es nunmehr erlaubt sein, trotz Einbindung eines Special Purpose Vehicle (SPV) den Aufwand für die Aufstellung sogenannter Mitarbeiter-Aktionsoptionsprogrammen (Employee Equity Based Remuneration, EEER) steuerlich geltend zu machen. Bedingungen sind dafür:

- einzige Aufgabe des SPV ist die Administration des EEER, und
- das SPV erwirbt die Aktien vom Markt oder von der Muttergesellschaft selbst und hält diese Aktien ausschließlich für das EEER-Scheme.

Der Steuerabzug basiert entweder auf dem Betrag, der von der Gesellschaft an das SPV zur Akquisition der Aktien in die Muttergesellschaft gezahlt wurde, oder auf den tatsächlichen Kosten des SPVs zum Erwerb besagter Anteile, je nachdem welcher Betrag geringer ist.

### 1.5 Abzug für Marketingaufwendungen

Die Vorschriften über den Abzug von Auslands-Marketing und Auslands-Investition werden zusammengefasst, vereinfacht und erweitert (Sec. 14B und Sec.14K ITA).

### 1.6 Foreign Tax Credit Pooling System

Die Einführung des Foreign-Tax-Credit-Pooling-System soll Anreize zur Internationalisierung schaffen. Es soll die Steuer-Compliance vereinfachen und die Steuerbelastung für nach Singapur überwiesenes ausländisches Einkommen reduzieren. Enttäuschend bleibt wie erwähnt, dass sich der Wunsch nach einer vollständigen Steuerbefreiung ausländischer Erträge von Gesellschaften nicht durchsetzen konnte, wie dies bei Privatpersonen der Fall ist. Wahrscheinlich ist ein weiterer

Liquiditätszufluss in Zeiten der Angst vor Inflation nicht wünschenswert.

Ansässige Steuerpflichtige können das Pooling-System in Anspruch nehmen, wenn die folgenden Bedingungen kumulativ gegeben sind:

- das ausländische Einkommen unterliegt in dem Land, aus welchem es überwiesen wurde, der Besteuerung;
- der generelle Körperschaftssteuersatz in dieser Jurisdiktion beträgt mindestens 15 %;
- die Einkommensart ist in Singapur steuerpflichtig und der Steuerzahler ist grundsätzlich anrechnungsberechtigt.

## 2. Besteuerung natürlicher Personen

### 2.1 Personal Income Tax Rebate

Allen ansässigen Individuen wird ein einmaliger Steuer-Discount von 20 % für das laufende Steuerjahr gewährt, allerdings nur bis zu einem Maximalbetrag von SGD 2.000.

### 2.2 Verringerung der Steuersätze in der Progressionstabelle

Folgende Steuersätze gelten für Individuen ab dem Steuerjahr 2012:

Erste	SGD 20.000	0 %
Folgende	SGD 10.000	2 %
Folgende	SGD 10.000	3,5 %
Folgende	SGD 40.000	7 %
Folgende	SGD 40.000	11,5 %
Folgende	SGD 40.000	15 %
Folgende	SGD 40.000	17 %
Folgende	SGD 120.000	18 %
Über	SGD 320.000	20 %

Dies führt zu einer Reduktion der Steuerbelastung, die am meisten in den mittleren Einkommensbereichen bis SGD 120.000 (ca. 20 % Ersparnis) spürbar ist.

### 2.3 Unterhaltszahlungen

Unterhaltszahlungen aufgrund von Scheidungsurteilen oder Scheidungsfolgenvereinbarungen sind künftig steuerfrei. Für den zahlende Ex-Partner fallen hingegen gewährte Steuererleichterungen ersatzlos weg (Spouse Relief).

## 3. Sektorenbezogene Steuerprogramme (Maritim, Banken, Versicherungen, Biomed, Handel)

- Maritime Sector Incentive („MSI“): Alle existierenden Steuer-Incentives des maritimen Sektors sollen mit Wirkung zum 1. Juni 2011 konsolidiert und zur MSI zusammengefasst werden. Bestehende Begünstigte werden automatisch übergeleitet. Die neue Incentive unterteilt sich in die Katego-

rien internationale Schiffsbetreiber, maritimes (Schiffs- oder Container-) Leasing und unterstützende Schifffahrts-Dienstleistungen.

„Approved Marine Customers“ können Güter ohne Mehrwertsteueraufschlag (GST) kaufen oder mieten, sofern diese ausschließlich auf kommerziellen Schiffen im internationalen Einsatz verwendet werden.

- Liberalisierung des Quellensteuerbefreiungsregimes für Banken: Um einen besseren Zugang zu Finanzierungsquellen zu schaffen und Singapurs Position als regionales Finanzierungszentrum zu stärken, wird Quellensteuerbefreiung auf Zinsen und vergleichbare Zahlungen (12 Abs. (6) Income Tax Act) an nicht Ansässige (ausgenommen deren Betriebsstätten in Singapur) gewährt, wenn die Zahlungen im Rahmen von deren Geschäftszweck erfolgen. Erfasst sind alle Banken (genehmigt unter dem Banking Act oder dem MAS Act), Finance Companies (genehmigt unter dem Finance Companies Act) oder Finanzinstitute (nur genehmigt unter dem Securities and Futures Act, und nur soweit das Kreditgeschäft von dieser Genehmigung erfasst ist). Die Befreiung gilt zunächst für den Zeitraum bis März 2021.
- Captive Insurer Tax Exemption Scheme: Nach diesem Scheme genießen Versicherer eine zehnjährige Steuerbefreiung für Offshore-Versicherungsgeschäft. Das Scheme wurde bis 2018 verlängert.
- Marine Hull and Liability Insurance Tax Incentive Scheme: Auch für diesen Geschäftsbereich können Versicherer eine zehnjährige Steuerbefreiung erlangen. Das Scheme soll bis März 2016 einer Überprüfung unterzogen werden. Bis dahin wird den Begünstigten ein administrativer Rahmen für Verlängerungsanträge gegeben.
- Specialized Insurance Tax Incentive Scheme: Eine 5-jährige Steuerbefreiung gewährt dieses Scheme den Versicherern bestimmter Risiken (Terrorismus, Politik, Energie, Luft- und Raumfahrt). Auch dieses Scheme wird bis März 2016 verlängert. Hinzugefügt wird der Risikobereich Landwirtschaft.
- Project Finance Tax Incentive Scheme: wird bis März 2017 verlängert. Eine Ausnahme bildet lediglich die Financial Sector Incentive (FSI) – Project Finance, die Ende 2011 ausläuft; jedoch werden Finanzinstituten unter den FSI-Credit Facilities Syndication und FSI-Bond Market ähnliche Förderungen gewährt.
- Trustee Company Incentive Scheme: Treuhandgesellschaften (Treugeber) können unter diesem Scheme einen bevorzugten Steuersatz von 10 % erlangen. Um dieses

Scheme an andere anzugleichen wird ein Überprüfungszeitpunkt (März 2016) festgelegt, alle bestehenden Begünstigten werden automatisch in das neue Scheme überführt und die qualifizierten Tätigkeiten werden um Dienstleistungen hinsichtlich ausländischer Collective Investment Schemes und ausländischer Business Trusts erweitert.

- **Exemption Scheme for Income Derived from Structured Products:** Unter bestimmten Bedingungen sind Einkommen von nicht ansässigen juristischen Personen und natürlichen Personen aus strukturierten Produkten singapurischer Finanzinstitute steuerbefreit. Die Incentive wird bis März 2017 verlängert.
- **Withholding tax exemption for Financial Guaranty Insurers:** Die Quellensteuerbefreiung für Financial Guaranty Insurers wird mit sofortiger Wirkung eingestellt.
- **Zur Förderung des biomedizinischen Sektors** wird die Einfuhrumsatzsteuer auf alle Materialien, die für die Durchführung von klinischen Tests notwendig sind, erlassen.

Um GST-Kosten auch für nicht ansässige Kunden zu senken wird das Approved Contract Manufacturers and Trader (ACMT) Scheme auf biomedizinische Vertragshersteller erweitert. Des Weiteren werden GST-Vergünstigungen unter dem ACMT Scheme wie folgt gewährt:

- Nichtbeachtung von Dienstleistungen im Zusammenhang mit fehlerhafter oder überzähliger Produktion;
- Möglichkeit des Herstellers, GST im Zusammenhang mit lokalen Erwerbungen im Zusammenhang mit Aufträgen nicht ansässiger Kunden zurückzuerlangen.

- **Specialised Storage Facilities:** Um die Nutzung spezialisierter Lager sowie unterstützende Dienstleistungen (wie Bewertungen oder Konservierungen) zu fördern, können solche Leistungen an nicht ansässige Personen ohne GST verrechnet werden, sofern sie im Zusammenhang mit Gütern in genehmigten Lagern stehen. Genehmigt wird ein Lager, wenn über 90% der Kunden nicht ansässig sind und 90% der Waren bei Entfernung aus dem Lager exportiert werden.
- **Global Trader Programme (GTP):** Zur Förderung eines besseren Risikomanagements unter GTP-Gesellschaften wird die existierende Liste von Derivativen aufgehoben und GTP auf alle Derivative erweitert. Das Scheme wird bis 31. März 2021 einer Überprüfung unterzogen. Die bestehende Sunset Clause für vergangene GTP Erweiterungen wird an den 31. März 2021 angeglichen. Die Laufzeit der gewährten Vergünstigung beträgt fünf Jahre und kann nach Ablauf neu beantragt werden.

#### 4. Sonstige Steueränderungen

**Stamp Duty:** Die Liste der von Stempelsteuer über SGD 50 befreiten Sachverhalte wird auf sog. „aborted“ oder gekündigte Mietverträge erweitert. Die meisten Sachverhalte, die einer nominalen Stamp Duty unterliegen, werden aufgehoben (z. B. Eigentumsübertragung ohne Änderung des tatsächlich Berechtigten, Teilungsdokumente bei Immobilien, Aufgabe einer Miete, Dokumentenduplikationen etc.).

Die Umwandlung einer Kapitalgesellschaft in eine Limited Liability Partnership (LLP) unterliegt zukünftig ebenfalls nicht mehr der Stempelsteuer.

**Spenden:** Alle Spenden an gemeinnützige Organisationen in Singapur (Institutions of Public Character, IPC) sind zu 200% auf das steuerbare Einkommen anrechenbar. Spenden in den Jahren 2009 und 2010 sind sogar zu 250% abzugsfähig. Dieser erhöhte Satz wird um 5 Jahre bis einschließlich 2015 verlängert.

**Finance & Treasury Centre Incentive (FTC):** Die FTC gewährt einen begünstigten Steuersatz von 10% auf alle qualifizierten Dienstleistungen an genehmigte Netzwerk-Gesellschaften. Nunmehr soll es zudem möglich sein, für in Singapur domestizierte Netzwerk-Gesellschaften eine Genehmigung zu erhalten, sofern der Umsatz dieser nicht 10% des Gesamtgruppenumsatzes übersteigt (revenue ratio). Dabei werden Transaktionen mit verbundenen Gesellschaften nicht berücksichtigt. Eine Sunset-Klausel wird eingeführt, nach welcher die FTC bis März 2016 einer Überprüfung unterzogen wird.

**Special Employment Credit:** Dieser Kredit soll Arbeitgebern einmalig und über drei Jahre verteilt gewährt werden, soweit diese ältere Singapurianer entsprechend dem Workfare Scheme beschäftigen. Das Kreditvolumen beträgt bis zu

- 50% der Arbeitgeber-CPF-Beiträge für Arbeitnehmer zwischen 55 und 59;
- 80% der Arbeitgeber-CPF-Beiträge für Arbeitnehmer von 60 Jahren und älter.

#### 5. Verschiedenes

**Central Provident Fund, CPF-Beiträge:** Besondere Erwähnung verdient sicher die Erhöhung der Arbeitgeberbeiträge zum CPF um 0,5% auf 16% und die Erhöhung der maximalen Bemessungsgrundlage auf SGD 5.000. Auch diese richtet sich vor allem an die mittleren Einkommensgruppen. Auf der Kehrseite haben vor allem SMEs höhere Lohnnebenkosten zu bewältigen.

**Freiwillige CPF-Medisave-Beiträge:** Unternehmen, die freiwillige CPF-Medisave-Beiträge für Selbstständige entrichten,

können diese Beiträge nunmehr steuerlich geltend machen. Notwendig ist ein Vertrag zwischen dem Selbstständigen und dem Unternehmen. Der Steuervorteil darf SGD 1.500 pro Jahr nicht übersteigen und die Zahlungen müssen im Rahmen der CPF-Höchstbeträge bleiben. Beim Selbstständigen bleiben die Zuwendungen steuerfrei. Ein Selbstständiger, der gleichzeitig Angestellter ist, kann bis zu SGD 1.500 steuerfreie zusätzliche CPF-Zuwendungen in Anspruch nehmen.

Foreign Workers Levies: Um die vielbesprochene Abhängigkeit singapurischer Unternehmen zu reduzieren und Anreize zur Ausbildung heimischer Arbeitskräfte zu schaffen, wird die Strafabgabe für ausländische Arbeitskräfte im Niedriglohnsegment wie im vergangenen Budget angekündigt im 6-Monats-Rhythmus bis Juni 2013 erhöht.

Green Vehicle Rebate (GVR) Scheme: Das Scheme gewährt derzeit einen Discount auf die sogenannte Additional Registration Fee für umweltfreundliche Fahrzeuge. Bis Ende 2012 wird das Scheme wie folgt erweitert: (a) 40 % des Open Market Value (OMV) für elektrische oder hybride Kfz, (b) 5 % des OMV für elektrische oder hybride Busse oder Lkw, (c) 10 % des OMV für elektrische Krafträder.

#### **Fazit**

Zusammenfassend handelt es sich um ein Budget mit klaren Zielen zur Förderung von Innovation und Produktivität. Auch zeigt das Budget, dass Singapur auf dem guten Weg dahin ist, sich zu einer offenen, integrativen und wissensbasierten Gesellschaft zu entwickeln.

---

**Dr. Knut Unger, Partner**  
**Luther LLP, Singapur**  
**Telefon +65 6408 8007**  
**knut.unger@luther-lawfirm.com**

---

**Thi Thuy Trang Phan, LL.M.**  
**Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH,**  
**Essen/Singapur**  
**Telefon +49 201 9220 24835 / +65 6408 8000**  
**trang.phan@luther-lawfirm.com**

---



Ungarn

## Ungarische Neuigkeiten – Investitionsschutz und Steueränderungen

Die ungarische Regierung hat im Oktober letzten Jahres hinsichtlich drei ausgewählter Industriebereiche (Telekommunikation, Einzelhandel sowie Energie) eine sogenannte Krisensteuer verhängt, welche bei ausländischen Unternehmen auf Unverständnis gestoßen ist. Ein von 13 bedeutenden Konzernen (z.B. RWE AG, EnBW AG, Deutsche Telekom AG usw., die alle in der Vergangenheit in großem Ausmaß in den Standort Ungarn investiert haben) unterzeichneter Brief an die europäische Kommission vom Dezember 2010, zeugt von dieser Haltung. Diese und ebenso andere ausländische Unternehmen sehen ihre Investitionen in Ungarn aufgrund der eingeführten Steuern stark gefährdet. In Einzelfällen beträgt die Steuerlast mehr als 50% des erwarteten Jahresüberschusses für 2010. Die Sondersteuer sollte zunächst zeitlich begrenzt werden, nach neuerlichen Äußerungen von Regierungsvertretern ist die Laufzeit dieser Sonderbesteuerung wohl als offen zu betrachten.

### Bilaterale Verträge und Rechtsschutz

Bei dieser Ausgangslage stellt sich nun die Frage, ob hier ausländische Unternehmen bewusst benachteiligt wurden und ob es einen möglichen Rechtsschutz gibt. Ungarn hat in den letzten knapp 25 Jahren zahlreiche bilaterale Verträge mit anderen Staaten (z.B. Deutschland, Italien, Frankreich, Niederlande usw.) abgeschlossen, welche die Förderung und den gegenseitigen Schutz von Kapitalanlagen zum Gegenstand haben. Im Allgemeinen lässt sich festhalten, dass

- (i) diese Verträge sowie
- (ii) die diese ins nationale Recht umsetzenden Gesetze (z.B. ungarische Gesetzverordnung Nr. 5 von 1988 über die Veröffentlichung des Investitionsschutzgesetzes mit Deutschland), bzw.
- (iii) das ungarische Gesetz Nr. 24 von 1988 über die Investitionen von Ausländern in Ungarn (im Folgenden als „Rechtsquellen“ bezeichnet) den Kapitalanlagen der Investoren der anderen Vertragspartei die gleiche Behandlung zusichern wie den Kapitalanlagen eigener oder drittstaatlicher Investoren (Gleichbehandlungsgrundsatz). Im Rahmen dieser Verträge genießen die Kapitalanlagen von Investoren einer Vertragspartei im Staatsgebiet der anderen Staatspartei vollständigen Schutz und volle Sicherheit.

Im Einzelfall gilt es zu beweisen, dass der ungarische Staat im vorliegenden Fall die Bestimmungen (einer) der Rechtsquellen verletzt hat. Um dies feststellen zu können, ist die eingehende Prüfung der möglichen Anspruchsgrundlagen unabdingbar. Im Falle des zwischen Deutschland und Ungarn am 30. April 1986 zustande gekommenen Investitionsschutzvertrages (der „Vertrag“) wären die folgenden verfahrensrechtlichen Vorschriften zu beachten.

Der Vertrag sieht vor, dass Meinungsverschiedenheiten zwischen den Vertragsparteien über die Auslegung oder Anwendung des Vertrages möglichst durch die Regierungen beigelegt werden. Erst wenn diese – mindestens 6 Monate lang dauernden – Verhandlungen scheitern, eröffnet sich der Weg für ein Individualverfahren vor einem internationalen Schiedsgericht. Ferner könnte ein deutscher Investor die Verhandlungen unmittelbar mit dem ungarischen Staat aufnehmen, sollte man die Schlussfolgerung ziehen, dass die Krisensteuern in diskriminierender Weise in den ungarischen Geschäftsbetrieb der ausländischen Gesellschaft eingreift. Auch diese Verhandlungen müssten ebenso 6 Monate lang dauern. Bei Erfolglosigkeit gilt die Zustimmung des ungarischen Staates zum Schiedsgerichtsverfahren kraft Vertrages bereits als gegeben. Ein solches Schiedsgerichtsverfahren kann u.a. in Washington (ICSID) geführt werden.

### Steueränderungen 2010/2011

Das neue Jahr hat in Ungarn massive Änderungen im Steuersystem mit sich gebracht. Die wichtigsten Änderungen können unter zwei entscheidenden Leitsätzen gruppiert werden:

- Steuern zur Belebung der Wirtschaft,
- Steuern zur Haushaltssanierung/Reaktion auf die Wirtschaftskrise.

### Belebung der Wirtschaft

#### Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer wurde bis zu einem Betrag von 500 Mio. Forint (ca. 1,8 Mio. EUR) Nettoeinnahmen auf 10% reduziert. Bei Nettoeinnahmen über diesem Betrag sind 19% Körperschaftssteuer zu zahlen. Mit dem 10-prozentigen

Steuersatz gehört Ungarn zu den EU-Ländern mit der niedrigsten Steuerrate. Ab dem 1. Januar 2013 wird der Steuersatz dann für alle Gesellschaften einheitlich bei 10 % liegen. Mit den genannten Änderungen wurden die administrativen Hürden allerdings nicht niedriger. Da die Höhe der Körperschaftsteuer auf das jeweilige Unternehmen und nicht auf Konzernebene verbundener Unternehmen berechnet wird, kann es von Vorteil sein, mit Unternehmensspaltungen auf die neu eingeführten Regeln zu reagieren, um in den Genuss des erniedrigten Steuersatzes zu kommen.

Bei dieser jetzigen Besteuerungsgrundlage von Unternehmensgewinnen kann es durchaus auch auf Gruppenebene interessant sein, Gewinne künftig in Ungarn zu versteuern und hierzu Unternehmen oder Unternehmensbereiche nach Ungarn auszulagern.

### Einkommensteuer

Privatpersonen zahlen nach ihren Einkünften nunmehr einheitlich 16 % Einkommensteuer. Dieser Steuersatz gilt für die konsolidierte Bemessungsgrundlage und andere Einkünfte wie Zinsen, Dividenden, Kapitalgewinn und Einkünfte aus Immobilienverkauf.

Im Falle der konsolidierten Steuerbasis gibt es einen „Korrekturartikel“. Der Korrekturartikel liegt bei 27 %, d.h. der effektive Steuersatz beträgt derzeit 20,32 %. Dieser wird in zwei Schritten bis 2013 aus dem Steuersystem entfernt. Ebenfalls ab 2013 wird es dann die 16-prozentige „Flatrate“ geben.

Ebenfalls neu ist in Ungarn die Familienbesteuerung. Eltern können nach dem ersten und zweiten Kind ihre Steuerbemessungsgrundlage um jeweils 62.500 Forint, und nach dem dritten Kind um 206.250 Forint senken.

Steuerlich nachteilig sind die Auswirkungen auf die Klein- und Mittelverdiener, d.h. die Personen, die ausschließlich über Arbeitseinkommen verfügen und oberhalb des Minimalgehalts, aber unterhalb von 293.450 Forint verdienen und keine Kinder haben. Ihr Nettoeinkommen wird künftig durch die neue Steuerpolitik trotz Flatrate sinken.

### Wirtschaftskrise

#### Sondersteuer

Neben den Banken, für die eine solche Regelung bereits früher eingeführt worden ist, müssen seit dem vergangenen Jahr (und zwar bereits rückwirkend für 2010) drei Branchen – Telekom, Energie und Handel – die zunächst bis Ende 2012 befristeten „Krisensteuern“ bezahlen.

Steuerzahler	Bemessungsgrundlage	Steuersatz
Kreditinstitute	Bilanzsumme	bis HUF 50 Mrd. 0,15 %, über 50 Mrd. 0,53 %
Versicherungen	korrigierte Gebühren- einnahmen	Bis HUF 1 Mrd. 1,5 %, HUF 1 – 8 Mrd. 3 %, über 8 Mrd. 6,4 %

Laut den Schätzungen des Wirtschaftsministeriums soll die Krisensteuer Ungarn allein in 2010 rund 579 Millionen Euro einbringen. Erhoben wird diese nach dem Jahresumsatz eines Unternehmens. Nach Darstellung der Konzerne sind hierbei vor allem ausländische Investoren betroffen, weil man bei der Auswahl der Industrien willkürlich und diskriminierend vorgegangen sein soll und solche Industrien gewählt hat, in denen sich vornehmlich ausländische Tochtergesellschaften befinden. Zudem wurde die Steuerbelastung auch dergestalt gestaffelt, dass große Unternehmen überproportional hoch belastet sind. Nach Auffassung der ungarischen Regierung ist hierin keine Willkür zu sehen, weil grundsätzlich alle Unternehmen ohne Rücksicht auf deren Eigentümer in den ausgewählten Industriebereichen betroffen sein sollen.

#### Einzelhandel – Bemessungsgrundlage = Nettoeinnahmen

HUF 0 – 500 Mio.	0 %
HUF 500 Mio. – 30 Mrd.	0,1 %
HUF 30 Mrd. – 100 Mrd.	0,4 %
über HUF 100 Mrd.	2,5 %

#### Telekommunikation – Bemessungsgrundlage = Nettoeinnahmen

HUF 0 – 500 Mio.	0 %
HUF 500 Mio – 5 Mrd.	4,5 %
über HUF 5 Mrd.	6,5 %

#### Energie – Bemessungsgrundlage = Nettoeinnahmen

1,05 %

Derzeit prüft die EU-Kommission die ungarische Krisensteuer auf ihre Vereinbarkeit mit geltendem EU-Recht.

#### Lokale Gewerbesteuer (HIPA)

Vor einigen Jahren hat die Einführung der lokalen Gewerbesteuer ebenfalls für Wirbel gesorgt und wurde sogar vom EUGH geprüft, damals allerdings als EU-konform angesehen. Auch hier hat es nun Neuerungen gegeben, die insbesondere für die Telekommunikations-Gesellschaften mit erheblichen administrativen Schwierigkeiten einhergehen, da die lokale Gewerbesteuer ab dem 1. Januar 2011 gemäß der Fakturie-

rungsadresse der Nutzer bei den zuständigen kommunalen Behörden zu entrichten ist. Dies kann bedeuten, dass einige der betroffenen Gesellschaften sich bei all den 3.200 ungarischen lokalen Behörden anmelden und dort auch die Gewerbesteuer entrichten müssen. Die Magyar Telekom (Tochter der Deutschen Telekom) geht derzeit davon aus, dass sie in allen Abrechnungsbezirken Ungarns Telefonkunden hat und folglich sich bei allen 3.200 Behörden registrieren muss, sie rechnet demzufolge bei der Steuererklärung mit einer Dokumentation von mehr als 22.000 gedruckten Seiten.

---

**Dr. Arne Gobert, Managing Partner**  
**Luther Gobert Fest & Partner/Taxand**  
**Telefon +36 1 270-9900**  
**arne.gobert@luther-lawfirm.com**

---

---

### Impressum

**Verleger:** Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 0, Telefax +49 221 9937 110, [contact@luther-lawfirm.com](mailto:contact@luther-lawfirm.com)

**V.i.S.d.P.:** Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 11632, Telefax +49 221 9932 110, [thomas.weidlich@luther-lawfirm.com](mailto: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](mailto: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](mailto:team@zarbock.de)

**Copyright:** Alle Texte dieses Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Gerne dürfen Sie Auszüge unter Nennung der Quelle nach schriftlicher Genehmigung durch uns nutzen. Hierzu bitten wir um Kontaktaufnahme.

Falls Sie künftig keine Informationen der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH erhalten möchten, senden Sie bitte eine E-Mail an [unsubscribe@luther-lawfirm.com](mailto:unsubscribe@luther-lawfirm.com)

---

### Haftungsausschluss

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

## Unsere Büros in Deutschland

### Berlin

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Friedrichstraße 140  
10117 Berlin  
Telefon +49 30 52133 0  
berlin@luther-lawfirm.com

### Dresden

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Radeberger Straße 1  
01099 Dresden  
Telefon +49 351 2096 0  
dresden@luther-lawfirm.com

### Düsseldorf

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Graf-Adolf-Platz 15  
40213 Düsseldorf  
Telefon +49 211 5660 0  
dusseldorf@luther-lawfirm.com

### Eschborn/Frankfurt a. M.

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Mergenthalerallee 10 – 12  
65760 Eschborn/Frankfurt a. M.  
Telefon +49 6196 592 0  
frankfurt@luther-lawfirm.com

### Essen

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Gildehofstraße 1  
45127 Essen  
Telefon +49 201 9220 0  
essen@luther-lawfirm.com

### Hamburg

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Gänsemarkt 45  
20354 Hamburg  
Telefon +49 40 18067 0  
hamburg@luther-lawfirm.com

### Hannover

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Sophienstraße 5  
30159 Hannover  
Telefon +49 511 5458 0  
hanover@luther-lawfirm.com

### Köln

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Anna-Schneider-Steig 22  
50678 Köln  
Telefon +49 221 9937 0  
cologne@luther-lawfirm.com

### Leipzig

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Grimmaische Straße 25  
04109 Leipzig  
Telefon +49 341 5299 0  
leipzig@luther-lawfirm.com

### Mannheim

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Theodor-Heuss-Anlage 2  
68165 Mannheim  
Telefon +49 621 9780 0  
mannheim@luther-lawfirm.com

### München

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Karlstraße 10 – 12  
80333 München  
Telefon +49 89 23714 0  
munich@luther-lawfirm.com

### Stuttgart

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Augustenstraße 7  
70178 Stuttgart  
Telefon +49 711 9338 0  
stuttgart@luther-lawfirm.com

## Unsere Auslandsbüros

### Brüssel

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Avenue Louise 240  
1050 Brüssel  
Telefon +32 2 6277 760  
brussels@luther-lawfirm.com

### Budapest

Gobert, Fest & Partners Attorneys at Law  
Roosevelt Square 7 – 8  
1051 Budapest  
Telefon +36 1 270 9900  
budapest@luther-lawfirm.com

### Istanbul

Luther Karasek Köksal Consulting A.Ş.  
Sun Plaza  
Bilim Sokak No. 5, Maslak-Şişli  
34398 Istanbul  
Telefon +90 212 276 9820  
mkoksal@lkk-legal.com

### Luxemburg

Luther  
3, rue Goethe  
1637 Luxemburg  
Telefon +352 27484 1  
luxembourg@luther-lawfirm.com

### Shanghai

Luther Attorneys  
21/F ONE LUJIAZUI  
68 Yincheng Middle Road  
Pudong New Area, Shanghai  
Shanghai 200121  
Telefon +86 21 5010 6580  
shanghai@cn.luther-lawfirm.com

### Singapur

Luther LLP  
4 Battery Road  
#25-01 Bank of China Building  
Singapur 049908  
Telefon +65 6408 8000  
singapore@luther-lawfirm.com

Ihren lokalen Ansprechpartner finden Sie auf unserer Homepage unter [www.luther-lawfirm.com](http://www.luther-lawfirm.com)

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

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