

Luther.

Foreign Law & Investments

AUS DER LUTHER WELT

MALAYSIA

CHINA

NORDISCHE LÄNDER

INDIEN

SINGAPUR

INDONESIEN

TSCHECHIEN

LUXEMBURG

VIETNAM

Newsletter 4. Quartal 2019

Inhalt

AUS DER LUTHER WELT

Vorträge/Veranstaltungen

Seite 3

Veranstaltungshinweise – „Save the Date“

Seite 9

BRASILIEN

Einführung der Ein-Personen-GmbH im brasilianischen Gesellschaftsrecht

Seite 9

CHINA

Das chinesische Sozialkreditsystem und seine Auswirkungen auf ausländische Unternehmen in China

Seite 10

10 Jahre Antimonopolgesetz: Reformen im Bereich des Kartellrechts

Seite 12

Personalabbau bei der Unternehmensabwicklung: Wie können Arbeitsstreitigkeiten vermieden werden?

Seite 14

INDIEN

Stärkung des Verbraucherschutzes und gesetzliche Regulierung der Produkthaftung in Indien

Seite 17

Steuerreform in Indien: Senkung der Unternehmenssteuern

Seite 20

INDONESIEN

Ausländische Direktinvestitionen in Indonesien – Bewegung im Verfahren

Seite 21

Neue Ausführungsverordnung zum Gesetz zur Nutzung der indonesischen Sprache

Seite 22

LUXEMBURG

Ein Griff nach den Sternen – das Luxemburger Gesetz über die Erforschung und Nutzung von Weltraum-Ressourcen

Seite 23

MALAYSIA

Malaysias Budget 2020 – Steuerliche Highlights

Seite 24

NORDISCHE LÄNDER

Dänische „Ein-Kronen-Gesellschaft“ wieder abgeschafft

Seite 26

SINGAPUR

Welche Verbesserungen bringt das EU-Singapur Freihandelsabkommen aus IP-Sicht?

Seite 27

TSCHECHIEN

Digitalisierung des Healthcare-Sektors – Die Tschechische Republik bleibt Vorreiter

Seite 29

VIETNAM

Wie bekomme ich Unternehmensgewinne aus dem Land?

Seite 30

AUS DER LUTHER WELT

Luther ist „Kanzlei des Jahres 2019“



■ Am 24. Oktober 2019 wurden in der Alten Oper in Frankfurt am Main im Rahmen einer festlichen Gala die JUVE Awards 2019 verliehen. Luther hat dabei die höchste der insgesamt 18 Auszeichnungen erhalten und wurde zur „Kanzlei des Jahres 2019“ gekürt.

„Luther hat ihre Chance genutzt. Wie die Kanzlei an der Seite von Freshfields in der Abwehr der Diesel-Massenklagen für Volkswagen glänzt, ist beeindruckend. Der IT-Einsatz hat einen spürbaren Modernisierungseffekt. Zudem gibt es viele Impulse für flexiblen Personaleinsatz und das Recruitment“, lautet die Begründung der Jury. „An der Herausforderung ist die Gesamtkanzlei gewachsen. Die zehn deutschen Büros arbeiten jetzt intensiver zusammen. Spezialistenteams sorgen dafür, dass Luther etwa im

Energie- oder Gesundheitssektor häufig die erste Wahl ist [...]“ Elisabeth Lepique und Dr. Markus Sengpiel, beide Managing Partner bei Luther, nahmen die Auszeichnung mit Freude entgegen.

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft blickt auf ein äußerst erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, in dem eine Umsatzsteigerung von 31 % im Vergleich zum Vorjahr erreicht wurde. Mit einem umfassenden Beratungsangebot, der zunehmenden internationalen Ausrichtung der Kanzlei sowie der Konzentration auf fünf Kernindustrien hat sich Luther als feste Größe am Markt etabliert und wird als Premiumanbieter wahrgenommen.

Die JUVE Awards werden jährlich an Kanzleien und Rechtsabteilungen vergeben. Die

„Kanzlei des Jahres“ ist eine Auszeichnung, bei der JUVE über einzelne Rechtsgebiete hinausgehend die Entwicklung der Kanzleien und insbesondere ihre Managementleistungen würdigt. Entscheidend sind eine dynamische Entwicklung im letzten Jahr, Aspekte der Nachhaltigkeit, Kontinuität sowie stringentes Handeln gegenüber den Vorjahren. Zu den Kriterien zählen unter anderem strategische Leistungen, Mandantenorientierung, Kanzleikultur, Nachwuchspolitik, Profitabilität, personelles Wachstum sowie Expansion in neue Geschäftsfelder oder Märkte.

JUVE 2019
AWARDS

Kanzlei des Jahres

Vorträge/Veranstaltungen

10. INDIA DAY 2019 – “what a brilliant event!”



Alexander Hoeckle (Geschäftsführer International, IHK Köln) im Gespräch mit den Initiatoren des India Days Thomas Weidlich (Luther Köln) und Klaus Maier (Maier+Vidorno)

Der **INDIA DAY** war in diesem Jahr ein ganz besonderes Event. Nicht nur, weil man bei den tropischen Temperaturen draußen und im festlichen Ambiente der Kölner Flora drinnen fast ein wenig das Gefühl hatte, in einem indischen Palast zu sein. Vor allem aber, weil wir mittlerweile auf eine 10-jährige Tradition zurückblicken und am 25. Juni 2019 vor rund 200 Teilnehmern ein höchst gelungenes Jubiläum feiern konnten. Bereits seit 2010 veranstaltet Luther zusammen mit Maier+Vidorno und weiteren Partnern den alljährlichen **INDIA DAY** und informiert sowohl Indien-Einsteiger als auch „Old India Hands“ mit praxisnahen und profundem Wissen zum Thema „Doing Business in Indien“.

Vor dem Hintergrund der Wahlen und anderen aktuellen Entwicklungen in Indien diskutierten Unternehmer und Experten praxisnah Herausforderungen und Chancen auf dem indischen Markt – von Markteintritt und Kooperationen mit indischen Partnern über Vertrieb und Produktion bis hin zu Personalfragen und Outsourcing. Nach dem überraschend deutlichen Wahlsieg von Premier Modi erwarten viele Beobachter im In- und Ausland nun mutige Strukturreformen, um das Vertrauen ausländischer Investoren in Asiens drittgrößte Volkswirtschaft weiter zu stärken. In den Vorträgen und Panels verrieten Unternehmensvertreter von Großkonzernen und Familienunternehmen wie BMW, Lufthansa, Schueco und Dr. Oetker ihre „Erfolgsrezepte“ für den indischen Markt, sprachen aber auch die Schwierigkeiten und Fallstricke offen und direkt an, was von den Teilnehmern des **INDIA DAYS** sehr geschätzt wurde.



Auch die Fußball-Fans kamen nicht zu kurz und erhielten einen exklusiven Eindruck, wie Borussia Dortmund den indischen Markt erobert.



Andreas Mueller bei seinem Vortrag, wie BMW Motorrad zu einer Lifestyle Marke in Indien wurde.



Expertenpanel zum Ausgang der Parlamentswahlen in Indien: am Mikrophon Mohan Murti, der die Geschäftsentwicklung von Reliance Industries Ltd., einem der größten indischen Privatunternehmen, in Europa verantwortet.

„China Investment Sommerfest – Networking über den Dächern von Köln“



Am 11. Juli 2019 veranstaltete Luther zusammen mit der Investment Plattform China/Deutschland und Network Corporate Finance auf der Dachterrasse am Kölner Standort die erste Auflage des „China Investment Sommerfests“. In lockerer, ungezwungener Atmosphäre waren unsere mit deutsch-chinesischen Investments befassten Mandanten und Geschäftsfreunde eingeladen, sich kennenzulernen, professionell auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.



Der **10. INDIA DAY** hat alle Erwartungen übertroffen, wie viele begeisterte Rückmeldungen zeigen. Weitere Eindrücke finden Sie unter www.indiaday.de



Nach einer kurzen Begrüßung durch die Veranstalter Markus Rieger (Investment Plattform China/Deutschland), Dietmar Thiele (Network Corporate Finance) und Thomas Weidlich (Luther Köln) hielt der erfolgreiche Unternehmer und Gründer Prof. Dr. Herbert Schuster die Keynote zum spannenden Thema „Künstliche Intelligenz: völlig neue Möglichkeiten – und Wettbewerber. Ein Überblick über den Status Quo und ein Blick in die Zukunft.“



Die zahlreichen Fragen und Beiträge von Seiten des Publikums machten die Aktualität des Themas für die verschiedensten Industriebereiche von Automotive bis Biotechnologie deutlich. Fast einhundert Unternehmer, Investoren und Berater nahmen die Einladung zu unserem China Investment Sommerfest an und genossen bei angenehmen Temperaturen den abendlichen Blick über den Rhein.



Wie es sich für ein richtiges Sommerfest gehört, gab es natürlich auch Würstchen und Steaks vom Grill. Passend dazu wurde frisch gezapftes Bockbier des Kölner Start-ups „Düxer Bock“ gereicht.

Unsere teilweise extra aus Paris, München, Luxemburg und Shanghai angereisten Geschäftsfreunde und Kollegen blieben bis in die späten Abendstunden und einige machten sich danach noch zur After-Party in die Kölner Altstadt auf.

„Luther beim Business & Investors Forum China 2019“



Die Zukunftsthemen „Smart City“ und „Smart Innovation“ standen im Mittelpunkt des Business & Investors Forum China, welches am 12. September 2019 in Köln stattfand. Das Business & Investors Forum China ist mit rund 500 Teilnehmern die wichtigste Netzwerkveranstaltung in Nordrhein-Westfalen für alle Fach- und Führungskräfte, die mit deutsch-chinesischen Investitionsprojekten betraut sind, und zählt zu den größten China-Veranstaltungen in Deutschland. Kurz vor der IAA und inmitten der Klimadebatte stand die Elektromobilität besonders im Fokus der Veranstaltung: so ging es in den Panels und auch in den Pausen etwa um die Marktchancen chinesischer Wettbewerber wie NIO oder das geplante Joint Venture zwischen der Deutschen Post-Tochter Streetscooter mit dem chinesischen Automobilhersteller Chery, aber auch um das Potential für die Zusammenarbeit bei der Digitalisierung und der Entwicklung neuer Technologien.

Die Konferenz wird von der Wirtschaftsförderung NRW.Invest und der Deutsch-Chinesischen Wirtschaftsvereinigung e.V. abwechselnd in Düsseldorf, Köln oder Duisburg organisiert und fand bereits zum 8. Mal statt. Moderiert wurde das Forum wieder durch den bekannten China-Autor Frank Sieren, der seit vielen Jahren in China lebt und die rasanten Entwicklungen im Land der Mitte auch bei den Themen Smart City und Smart Innovation hautnah mitbekommt. Der stellvertretende Generalsekretär der Stadtregierung Peking erläuterte zunächst die „smarten“ Entwicklungen in Chinas Hauptstadt und in der anschließenden Panelrunde diskutierten Unternehmensvertreter von u.a. Air China, Huawei und REWE über die Möglichkeiten innovativer mobiler Technologien wie Mobile Payment und die damit einhergehenden Änderungen im Konsumentenverhalten. In einer weiteren Paneldiskussion wurden die Chancen und Risiken neuer Mobilitätskonzepte von hochrangigen Vertretern der RWTH Aachen, dem chinesischen E-Auto-Startup NIO, TÜV Rheinland und Yanfeng Europe Automotive beleuchtet.



Panelrunde zum Thema Smart Mobility. Prof. Schuh (RWTH Aachen) schildert die Erfolgsgeschichte des e.GO.

Luther war als Sponsor des Forums mit einem Stand vor Ort und informierte die Teilnehmer über das Beratungsangebot unseres China-Teams. In den Networking-Pausen und beim Abendempfang auf der Dachterrasse der Flora erörterten die Luther-KollegInnen Thomas Weidlich, Philipp Dietz, Shen Yuan, Eva König und Su Li zusammen mit chinesischen Investoren und Beratern Investitions- und Kooperationsmöglichkeiten. Mit einem Teil der aus China angereisten Delegation gab es bereits am nächsten Tag ein Wiedersehen in unserem Kölner Büro: Luther gab den interessierten Gästen einen Überblick über die rechtlichen Rahmenbedingungen einer Investition in Deutschland.

Workshop-Reihe: „Erfolgreich in China: Kundennähe in der Ferne – Anleitung zum Aufbau einer Vertriebsniederlassung in Fernost“

Der chinesische Markt wächst weiter und birgt große Chancen für mittelständische Unternehmen. Vertrieb in China ist allerdings auch ein Wagnis und mit Unsicherheit verbunden. Dies muss aber nicht sein: Erfolgreich in China zu sein erfordert neben Präsenz vor allem gute Planung, vertrauenswürdige Partner und Sachkenntnis. In der Workshop-Reihe „Kundennähe in der Ferne“, die im Oktober dieses Jahres an mehreren Standorten in Deutschland stattfand und teilweise gemeinsam mit weiteren Co-Veranstaltern wie der IHK Pfalz oder der IHK Regensburg durchgeführt wurden, erläuterten Philip Lazare (Luther Shanghai), Julia Güsten (Sharehouse China) und Dominik Nowak (Dominik Nowak – Advisor | Business Trainer & Coach) den Aufbau einer Vertriebs Tochter in China. Die Vortragenden brachten hierfür nicht nur ihr Fachwissen, sondern auch ihre beruflichen Erfahrungen aus insgesamt über 60 Jahren in China mit in den Workshop ein. Die Teilnehmer erhielten während des Workshops einen Überblick über die Aufgaben und Besonderheiten bei dem Aufbau einer eigenen Vertriebsniederlassung in China. Mit Hilfe umfangreicher Materialien wurde der Ablauf erläutert und anhand von vielen Beispielen erklärt, was in der Ferne wie zuhause zu beachten ist. Die praxisnahe Herangehensweise der Referenten stieß bei den Teilnehmern auf sehr positive Resonanz.



Die Referenten (v.l.n.r.) Philip Lazare (Luther Shanghai), Dominik Nowak, Julia Güsten und Ulrich Koch.

„IBA Seoul 2019“



Zwischen dem 22. und 27. September 2019 fand die IBA-Jahreskonferenz (International Bar Association) in Seoul/Südkorea statt. Luther war mit sechs Partnern vertreten. Insgesamt verzeichnete die IBA in diesem Jahr 5.800 Teilnehmer. Im Vordergrund standen auch in diesem Jahr wieder die bilateralen Treffen mit unseren Netzwerkpartnern. Sie dienten einer Vertiefung der bereits etablierten Beziehungen ebenso wie der Ausweitung unserer internationalen Kontakte und der Einführung jüngst hinzugestoßener Partner in unser Kanzleinetzwerk. Erstmals organisierten wir mit ausgewählten Kanzleien themenbezogene Lunches, die Gelegenheit zum Austausch in kleinerem Kreis boten und regen Zuspruch erfuhren. Sie fanden zu den Themen Real Estate/Finance, Arbitration/Litigation und Technology statt. Stark besucht war erneut die Luther-Breakfast-Reception, die mittlerweile eine feste Größe im Konferenz-Kalender darstellt und sich zu einer der am besten besuchten Veranstaltungen der IBA-Konferenz entwickelt hat. Abgerundet wurde der tägliche Kalender mit einer Vielzahl von Dinner-Einladungen verschiedener befreundeter Kanzleien und zahlreichen Receptions und Parties am Abend, die das Team in unterschiedlicher Besetzung wahrnahm. Das einheitliche Fazit lautet: Der Austausch mit den internationalen Freunden hat im Hinblick auf die Qualität der Meetings weiter gewonnen, die Entwicklung konkreter Kooperationen stand klar im Vordergrund und Luther ist mittlerweile eine gesetzte Größe auf dem Parkett. Die IBA wiederum ist für Luther ein wertvoller Eckstein für die Pflege und Weiterentwicklung des internationalen Best Friends-Netzwerks, weswegen wir uns schon heute auf die Fortsetzung 2020 in Miami freuen!

Luther CHINA Talk in Shanghai: Compliance in Deutschland – was chinesische Unternehmen wissen müssen



Im Rahmen unserer Luther CHINA Talk Reihe fand am 27. November 2019 in unserem Büro in Shanghai ein Workshop für chinesische Unternehmen statt zum Thema „Compliance in Deutschland – worauf chinesische Unternehmen achten sollten“. Nach der Begrüßungsrede von SHAO Wanlei (Luther Shanghai) und einer Einführung von Robert Herzner (GTAI Shanghai) in das Investitionsumfeld für chinesische Unternehmen in Deutschland gab Thomas Weidlich (Luther Köln) einen Überblick über die aktuelle Rechtslage bei der Investitionskontrolle nach dem Außenwirtschaftsgesetz und weitere Gesetzesänderungen in Deutschland. Anschließend erläuterten Dr. ZHOU Wanli (Research Center for Corporate Compliance der East China Normal University) und Dr. SHEN Yuan (Luther Köln) die Compliance-Anforderungen von Seiten der chinesischen Muttergesellschaften und die damit verbundenen Herausforderungen chinesischer Unternehmen in Deutschland aus akademischer und rechtlicher Sicht. Denn das lokale Management der chinesischen Unternehmen in Deutschland wird zunehmend damit konfrontiert, die Vorgaben aus China nach deutschem Recht und mit vertretbarem Aufwand umzusetzen. GUAN Jianjun (Managing Partner Grandall Law Firm) gab praktische Lösungsvorschläge, wie in deutschen Tochtergesellschaften ein auf chinesische Standards zugeschnittenes Compliance-Management-System aufgebaut werden kann. In einer abschließenden Diskussionsrunde konnten sich die ca. 20 Teilnehmer zu ihren Fragen mit unseren Experten austauschen und ihre eigenen Erfahrungen teilen.



Veranstungshinweise – „Save the Date“

11. India Day 2020 am 17. Juni 2020

Der nächste India Day findet im kommenden Jahr am 17.06.2020 in Köln statt. Weitere Informationen zu Programm und Veranstaltungsort finden Sie in der nächsten Ausgabe des Newsletters. Gerne können Sie auch unsere offizielle Webseite zur Veranstaltung besuchen: www.indiaday.de.

Luther CHINA Talk 2020



Die erfolgreiche Veranstaltungsreihe Luther CHINA Talk geht in die zweite Runde. Für das nächste Jahr haben wir wieder eine Reihe von praxisnahen Workshops mit aktuellen China-spezifischen Themen geplant.

Möchten Sie über unsere China-Workshops informiert werden? Dann schreiben Sie bitte eine kurze Email an Eva König (eva.koenig@luther-lawfirm.com).

Luther-Veranstaltungen

Alle Veranstaltungen unserer Kanzlei finden Sie auf unserer Webseite:

<https://www.luther-lawfirm.com/newsroom/veranstaltungen>

BRASILIEN

Einführung der Ein-Personen-GmbH im brasilianischen Gesellschaftsrecht

Die Limitada (sociedade limitada) ist neben der Aktiengesellschaft die beliebteste Gesellschaftsform in Brasilien. Vor der mit dem Gesetz Nr. 13874 vom 20. September 2019 in Kraft getretenen Reform musste die Limitada über mindestens zwei Gesellschafter verfügen. Dies führte häufig zu Schwierigkeiten in der Handhabung dieser Rechtsform. Es wurden Treuhandkonstruktionen gewählt und Blankoabtretungen, um möglichen Schwierigkeiten mit einem Gesellschafter vorzubeugen. Mit dem jetzt in Kraft getretenen Gesetz wurde in Art. 1052 des brasilianischen Zivilgesetzbuches ein neuer Paragraph 1 eingefügt, der den Wortlaut hat: „Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung kann durch eine oder mehrere Personen gegründet werden.“

Die jetzige Reform des GmbH-Rechts ist Teil eines Maßnahmenbündels, das durch präsidentielles Dekret (Medida Provisória 889/2019) am 30. April 2019 verordnet wurde. Die Reform hat den Grundtenor, die wirtschaftliche Freiheit zu stärken. Sie ist auch von der Absicht gekennzeichnet, staatliche Interventionen, die die Privatautonomie einschränken, zu zügeln. Ferner werden gesellschaftsrechtliche Verwaltungsverfahren vereinfacht. Sie wurden möglicherweise angestoßen durch das schlechte Abschneiden Brasiliens in dem „Doing Business Report“ der Weltbank. Brasilien nimmt dort unter 190 untersuchten Ländern lediglich den Rang 110 ein. Es bleibt zu fragen, ob diesem Missstand durch gesetzgeberische Maßnahmen abgeholfen werden kann. In vielen Fällen ist es auch eine Mentalitätsfrage.

Häufig werden derartige Reformen auch durch den Umstand erschwert, dass die Beamten sagen, sie könnten das neue Gesetz erst anwenden, wenn entsprechende Ausführungsbestimmungen vorlägen. Es ist daher positiv zu bewerten, dass zeitgleich mit der Änderung des Zivilgesetzbuches auch die Verwaltungsvorschrift (Instrução Normativa 63/2019) in Kraft trat. In ihr wird festgelegt, wie die Handelsregister die neue Ein-Personen-GmbH behandeln sollen.

→ Ulrich Klemm

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Köln
Telefon +49 221 9937 25775
ulrich.klemm@luther-lawfirm.com

CHINA

Das chinesische Sozialkreditsystem und seine Auswirkungen auf ausländische Unternehmen in China

■ **Das chinesische Sozialkreditsystem betrifft nicht nur die chinesische Bevölkerung, sondern alle Unternehmen in China – chinesische wie ausländische Firmen. Es belohnt die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und sanktioniert Non-Compliance. Ab 2020 müssen Unternehmen mit einem negativen Scoring mit erheblichen Einschränkungen und Sanktionen im Geschäftsalltag rechnen. Allerdings ist nach aktuellen Umfragen der AHK die deutliche Mehrheit ausländischer Unternehmen in China bisher nur wenig mit den Mechanismen und Folgen dieses Systems vertraut. Der folgende Kurzartikel soll zur Aufklärung beitragen und einen ersten Überblick geben.**

Hintergrund & Zielsetzung des Sozialkreditsystems

Das chinesische Sozialkreditsystem (Social Credit System; kurz: SCS) wurde bereits vor einigen Jahren von der chinesischen Regierung initiiert, wird aber im Ausland erst vor dem Hintergrund der bevorstehenden Umsetzung richtig wahrgenommen und öffentlich diskutiert. Bereits im Juni 2014 beschloss der chinesische Staatsrat seinen „Plan zur Errichtung eines Sozialkreditsystems (2014-2020)“, der bis Ende 2020 realisiert werden soll. Damit soll die chinesische Bevölkerung zu mehr Aufrichtigkeit erzogen und die Marktordnung in China verbessert werden. Ziel der chinesischen Regierung ist es, durch dieses Bewertungssystem eine sozialverträgliche Gesellschaft zu schaffen und das Vertrauen untereinander bzw. in die chinesischen und ausländischen Unternehmen (Foreign Invested Enterprises) vor Ort wiederherzustellen, welches u.a. durch Milchpulverskandale oder gefälschte Medikamente in den letzten Jahren erheblichen Schaden erlitten hat. Neben einem Rating-System für Privatpersonen gibt es auch ein separates Bewertungssystem für Unternehmen in China, das nach demselben Prinzip Wohlverhalten belohnt und Fehlverhalten bestraft. Wenig bekannt ist, dass das Rating-System auch für die lokalen Regierungen und Behörden gilt; diese können ebenfalls in eine „Blacklist“ aufgenommen werden, wenn sie z.B. fällige Zahlungen trotz gültiger Urteile nicht begleichen.

Wie funktioniert das Sozialkreditsystem für Unternehmen?

Die chinesischen Behörden definieren bestimmte Anforderungen, die Unternehmen einhalten müssen. In erster Linie geht es darum, die gesetzlichen Vorschriften einzuhalten. Wer sich an die gesetzlichen Vorgaben hält oder ein besonders vorbildliches Verhalten (z.B. in Bezug auf Umweltschutz) vorweisen kann, erhält ein positives Rating. In- und ausländische Unternehmen in China, die gegen gesetzliche Vorschriften verstoßen oder Verpflichtungen aus gültigen Gerichtsurteilen nicht erfül-

len, werden negativ bewertet und müssen in Folge mit Beschränkungen und Strafmaßnahmen rechnen. Die „schwarzen Schafe“ finden sich auf der „Blacklist“ wieder, die positiv eingestuft Unternehmen auf einer „Redlist“.

Welche Personen und welche Geschäftsbereiche sind davon betroffen?

Im Prinzip sind alle chinesischen Privatpersonen sowie in- und ausländische Unternehmen in China einschließlich ihrer Mitarbeiter, vor allem „verantwortliche Personen“ wie etwa Geschäftsführer oder gesetzliche Vertreter, von dem nationalen Social Credit System betroffen. Ausländer können nach einer neuen Regelung des chinesischen Handelsministeriums ebenfalls erfasst werden; dies betrifft allerdings nur das Verhalten im Geschäftsverkehr. Außerdem tangiert das Sozialkreditsystem im Grundsatz alle wesentlichen Aspekte der Geschäftstätigkeiten von Unternehmen in China (z.B. Zoll, Steuern, Produktqualität, Umweltschutz, Preisgestaltung, Lizenzierung, Datentransfer, etc.).

Welche Auswirkungen hat das Sozialkreditsystem auf Unternehmen?

Zunächst einmal wird das chinesische Rating-System möglicherweise den positiven Effekt haben, dass alle Unternehmen in China die gesetzlichen Vorschriften (z.B. Umweltauflagen, Arbeitssicherheitsstandards, Steuerabgaben, Meldepflichten, etc.) gewissenhafter einhalten werden. Viele ausländische Unternehmen in China wirtschaften nach hohen internationalen Compliance-Standards und befolgen damit in der Regel bereits die meisten Anforderungen des chinesischen Bewertungssystems. In Zukunft sollen nun auch chinesische Unternehmen bei Non-Compliance stärker zur Rechenschaft gezogen werden. Das Rating-System kann darüber hinaus vertrauensbildend wirken und zu mehr Transparenz führen, da es eine bessere Einschätzung der Glaubwürdigkeit und Bonität von Geschäftspartnern ermöglicht (z.B. hinsichtlich Zahlungssicherheit,

Betrugsprävention, etc.). Ein negatives Rating in einem bestimmten Bereich kann für das betroffene Unternehmen neben Reputationsschäden und Strafzahlungen auch erhebliche Einschränkungen in anderen Bereichen nach sich ziehen und im schlimmsten Fall sogar zum Marktausschluss führen. Der chinesische Slogan: „einmal unehrlich – überall eingeschränkt“ (一处失信, 处处受限) macht dies sehr deutlich. Unternehmen mit einer negativen Bewertung können in Folge beispielsweise von öffentlichen Ausschreibungen ausgeschlossen werden, müssen schlechtere Kreditbedingungen in Kauf nehmen, können bei Vergabe von Landnutzungsrechten oder staatlichen Zuwendungen nicht berücksichtigt werden und müssen mit einer Blockierung bei Online-Portalen und Social-Media-Kanälen rechnen. Obwohl das Sozialkreditsystem für Privatpersonen und das für Unternehmen zwei separate Systeme sind, kann es in Einzelfällen zu Überschneidungen kommen und ein negatives Ranking von Privatpersonen kann dann auch Einfluss auf das entsprechende Unternehmen haben und umgekehrt. Das ist insbesondere der Fall bei Geschäftsführern, gesetzlichen Vertretern und anderen „verantwortlichen Personen“ eines Unternehmens, deren Reisefreiheit durch ein negatives Rating des Unternehmens beschränkt werden kann.

Welche Vorkehrmaßnahmen sollten Unternehmen treffen und welche Gegenmaßnahmen können bei einem negativen Rating ergriffen werden?

Ausländische Unternehmen in China sollten sich mit für sie anwendbaren Regelungen und geltenden Anforderungen vertraut machen und ein effektives Compliance Management System aufbauen. Gleichzeitig empfiehlt es sich, die öffentlich zugänglichen Informationen zum eigenen Rating auf den einschlägigen chinesischen Webseiten und Informationsplattformen (z.B. National Enterprise Credit Information Publicity System, CreditChina, National Credit Information Sharing Platform) kontinuierlich zu beobachten, um rechtzeitig auf negative Einträge reagieren zu können. Inwiefern man gegen ein negatives Rating vorgehen kann bzw. wie sich ein negativer Eintrag löschen lässt, ist bisher leider noch nicht ganz klar. Es muss auf jeden Fall ein schriftlicher Antrag, ein sogenannter „Credit Rescue Commitment Letter“, bei den chinesischen Behörden eingereicht werden. Betroffene Unternehmen sollten zudem bei den zuständigen Behörden nachfragen, die die negativen Einträge eingereicht haben.

Welche Ratingplattformen gibt es, die die Daten/Einträge über Unternehmen erfassen?

Ziel des Sozialkreditsystems ist es, eine einheitliche Datenbank aufzubauen, welche die Daten zu Bonität, Verhalten, Glaubwür-

digkeit, Geschäftstätigkeiten, etc. von Privatpersonen und Unternehmen in China erfassen. Derzeit gibt es verschiedene staatliche wie auch private Ratings und Informationssysteme, die die Daten teilweise isoliert voneinander erfassen und bewerten. Zu den staatlichen Stellen gehören z.B. „CreditChina“, „National Enterprise Credit Information System“, „Credit Reference Center of the People’s Bank of China“ Zu den privaten Anbietern zählt „Baihang Credit“, eine Meta-Datenbank, an dem ein Konsortium aus Techkonzernen (Alibaba, Huawei, Tencent und Videoüberwachungsanbieter VisionVera) derzeit arbeitet. Diese Datenbank basiert auf einem bisher unbekanntem Algorithmus und soll mittels einer einheitlichen Identitätsnummer alle Daten aus verschiedenen Informationsregistern und Datenbanken zusammenführen. Auch soll eine automatische „Echtzeitbewertung“ in Zukunft möglich sein. Zur Ermittlung der Umweltbilanz eines Unternehmens sollen z.B. die Echtzeit-Daten aus einer Überwachungsstelle des Abwasserkanals erfasst werden.

Ausblick

Das Sozialkreditsystem befindet sich derzeit noch im Aufbau und wird sich auch nach seiner offiziellen Einführung im Jahr 2020 stetig weiterentwickeln. Die Einhaltung von Compliance-Anforderungen wird auf jeden Fall noch stärker als bisher in den Fokus rücken. Ausländische Unternehmen sollten sich daher zeitnah mit der Thematik auseinandersetzen, die weiteren Entwicklungen beobachten und die erwähnten Präventivmaßnahmen ergreifen. Andererseits können Unternehmen die Regeln des Sozialkreditsystems auch zu ihren Gunsten nutzen. Sie können z.B. einen Bonität-Check über ihre Geschäftspartner durchführen oder positive Punkte durch redliches Verhalten sammeln, die ihre eigene Bonität und Reputation erhöhen und insbesondere bei öffentlichen Vergabeverfahren ihre Chance auf den Zuschlag steigern. Unklar bleibt, mit welchen Rechtsmitteln Unternehmen beispielsweise gegen eine negative Bewertung Einspruch einlegen oder diese löschen können. Es ist zu erwarten, dass die chinesische Regierung in Kürze weitere Details zum Sozialkreditsystem veröffentlichen wird, um die derzeit noch herrschende Unsicherheit und Unwissenheit bei Unternehmen zu verringern.

→ Dr. SHEN Yuan

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

→ Eva König

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Köln
Telefon +49 221 9937 25710
eva.koenig@luther-lawfirm.com

10 Jahre Antimonopolgesetz: Reformen im Bereich des Kartellrechts

■ Mehr als zehn Jahre nach dem Inkrafttreten tritt das chinesische Antimonopolgesetz nun in eine neue Phase. 2019 wurde die Reform der Kartellbehörden für die administrative Rechtsdurchsetzung vollständig umgesetzt, gleichzeitig wurden auch Änderungen des chinesischen Antimonopolgesetzes und der dazugehörigen Verordnungen verkündet. Diese Änderungen stellen Unternehmen vor neue Herausforderungen hinsichtlich der kartellrechtlichen Compliance. Nicht nur Großkonzerne müssen sich mit den neuen Regelungen und der Behördenpraxis vertraut machen und aktiv darauf reagieren.

Umsetzung der Reformen

Das staatliche Zentralamt für Marktregulierung (nachstehend als "SAMR" bezeichnet) wurde im Jahr 2018 geschaffen und bündelt die bislang auf unterschiedliche Institutionen, nämlich die Staatliche Kommission für Entwicklung und Reform (National Development and Reform Commission – NDRC), das chinesische Handelsministerium (Ministry of Commerce of China – MOFCOM) und das Staatliche Zentralamt für Industrie und Handel (State Administration for Industry and Commerce – SAIC) verteilten Zuständigkeiten in einer Behörde namens Antimonopolbüro. Diese Neuordnung löst nicht nur die Probleme der unterschiedlichen Anwendungspraxis in den verschiedenen Vollzugsbehörden, sondern stärkt auch die Autorität der Vollzugsbehörden. Zukünftig ist das SAMR in der Lage, Verwaltungsressourcen besser einzusetzen und sich auf komplexe Fälle zu konzentrieren. Es ist absehbar, dass kartellrechtliche Prüfungen zunehmen und es mehr Entscheidungen bezüglich Monopolvereinbarungen und dem Missbrauch marktbeherrschender Stellung geben wird.

Ende 2018 hat das SAMR die „Notice on the Authorization of Antimonopoly Enforcement“ veröffentlicht, die die Zuständigkeit der provinziellen Marktregulierungsbehörden für die Monopolvereinbarungen, den Missbrauch marktbeherrschender Stellungen und den Missbrauch der Verwaltungsbefugnis bei der Beseitigung oder Einschränkung des Wettbewerbs re-

gelt. Diese Ermächtigung weist darauf hin, dass in jeder Region in der Zukunft stärker gegen Monopole vorgegangen wird. Mit der Zunahme der Vollzugsaktivitäten können die jeweiligen Behörden in verschiedenen Regionen unterschiedliche Einstellungen zu einem bestimmten kartellrechtlichen Verhalten entwickeln. Unternehmen sollten daher die Verwaltungspraxis in der Region kennen.

Neue Verordnungen

Um die Kartellbehörden (insbesondere die provinziellen Marktüberwachungsbehörden mit wenig Erfahrung) anzuleiten und eine bessere Anwendung des Antimonopolgesetzes sicherzustellen, hat das SAMR zu Beginn des Jahres 2019 eine Reihe von Kommentarentwürfen herausgegeben, die als Ergänzung zum Antimonopolgesetz dienen. Auch wenn das SAMR die Kommentarentwürfe der Verordnungen weiter überarbeiten wird, lassen sich anhand dieser Veröffentlichungen schon die Ziele und Prioritäten des Gesetzgebers ableiten:

➤ Präzisierung der Regelungen zur Wettbewerbsbeeinträchtigung im Rahmen des Antimonopolgesetzes:

Artikel 14 Punkt 1 des Antimonopolgesetzes, nämlich „die Festlegung des Preises der Waren, die an Dritte weiterverkauft werden“, wird in Artikel 12 der Provisions on the Prohibition of Monopoly Agreements (Draft for Comment) als „die Festlegung des Preisniveaus, der Preisschwankung bzw. der den Preis beeinflussenden Bearbeitungskosten, Rabatte oder ande-

rer Kosten für die Waren, die an Dritte weiterverkauft werden“ präzisiert. Diese Regelung fasst die gesammelten Erfahrungen in der Rechtsanwendung zusammen, zählt die spezifischen und üblichen Formen der Preisbindung auf, und konkretisiert somit den abstrakten Begriff „Preis“ im Sinne des Antimonopolgesetzes. Dies erleichtert den Vollzugsbehörden einerseits die Identifizierung von verschiedenen Formen der Preisbindung und vermeidet die Willkür in der Rechtsdurchsetzung, andererseits bietet es auch Unternehmen die erforderlichen Leitlinien für den internen Compliance-Check hinsichtlich des Kartellrechts.

➤ Ausgleich zwischen Rechtssicherheit und Flexibilität

In Artikel 14 der Provisions on the Prohibition of the Abuse of Market Dominance (Draft for Comment) werden die Rechtfertigungsgründe von Wettbewerbsbeschränkungen durch beherrschende Marktteilnehmer aufgezählt, und in Artikel 17 wird weiter erläutert, wann ein Rechtfertigungsgrund vorliegt. Bei der Beurteilung muss die Kartellbehörde eine Reihe von in der Verordnung aufgezählten Faktoren berücksichtigen, wobei die Verordnung den Vollzugsbehörden einen gewissen Ermessensspielraum bei der Bestimmung von „Rechtfertigungsgründen“ einräumt.

➤ Besonderheiten in Technologiebranchen

Bezüglich der Bestimmung der marktbeherrschenden Stellung werden in Artikel 7 Paragraph 2 und 3 der Provisions on



the Prohibition of the Abuse of Market Dominance (Draft for Comment) einige Kriterien klar herausgestellt, die besonders auf die Eigenheiten im Technologie-sektor eingehen.

So sind bei der Bestimmung der Marktherrschaft von Unternehmen in der Internetbranche u.a. folgende Kriterien zu berücksichtigen: die Merkmale des Wettbewerbs in der betreffenden Branche, das Geschäftsmodell, der Netzwerkeffekt, die technischen Merkmale, die Marktinnovation, die Kontrolle der betreffenden Unternehmen über Daten und die Marktmacht der betreffenden Unternehmen auf verbundenen Märkten. Bei der Bestimmung der Marktherrschaft von Unternehmen im Bereich des geistigen Eigentums muss u.a. die Ersetzbarkeit der betreffenden Technologie (Standard), der Fortschritt der Technologie (Standard) sowie die Festlegung und Entwicklung des Standards berücksichtigt werden.

Diese Regelungen spiegeln den Fokus der Kartellbehörden auf den Bereich des Internets und des geistigen Eigentums wieder und es wird erwartet, dass in Zukunft Maßnahmen gegen kartellrechtlich relevante Handlungen in diesen Berei-

chen verstärkt werden. Die branchenspezifischen Überlegungen, die im Kommentarentwurf festgelegt sind, sollen den Weg für künftige Verwaltungsmaßnahmen ebnet. Angesichts der steigenden Bedeutung des Tech-Sektors sollten die betreffenden Unternehmen die Gesetzesentwicklung aufmerksam verfolgen und das interne System zur Einhaltung der Wettbewerbsvorschriften in Übereinstimmung mit den Satzungen und unterstützenden Regelungen verbessern, wie etwa den Anforderungen des bevorstehenden Anti-monopoly Guidelines on the Abuse of Intellectual Property Rights.

Verstärkte Überprüfung von Übernahmen

Im Jahr 2018 hat das Antimonopolbüro insgesamt 513 Fusionsanmeldungen bekommen, 468 davon wurden im selben Jahr abgeschlossen. Die meisten, nämlich 444 der angemeldeten Zusammenschlussvorhaben wurden von der Behörde ohne Auflagen genehmigt. Mit der Zunahme der Anmeldungen ist 2018 auch die Prüfungsdauer deutlich reduziert worden. Im vierten Quartal 2018 sind ca. 70 % aller Übernahmen, die im Rahmen des vereinfachten Verfahrens

angemeldet wurden, nach der 10-tägigen öffentlichen Ankündigungsfrist genehmigt worden.

Auffällig ist auch, dass die Verwaltungskontrolle bei Fusionen ohne vorherige Anmeldung verstärkt wurde. 2018 hat das Antimonopolbüro insgesamt 14 Entscheidungen über die Bestrafung von Zusammenschlüssen ohne vorherige Anmeldung getroffen. Im Vergleich zum Jahr 2017 ist die Zahl der Strafentscheidungen damit erheblich gestiegen (2017 gab es nur 7 Strafentscheidungen). Im Zeitraum Januar bis September 2019 wurden bereits in 9 Zusammenschlüssen Bußgelder wegen der Verletzung der Anmeldepflicht verhängt. Es ist davon auszugehen, dass sich die strengen Kontrollen im Jahr 2020 fortsetzen werden.

→ LI Xinyi

Luther Law Offices
Shanghai
Telefon +86 21 5010 6583
lixinyi@cn.luther-lawfirm.com

→ ZHANG Zheng

Luther Law Offices
Shanghai
Telefon +86 21 5010 7591
zhangzheng@cn.luther-lawfirm.com

Personalabbau bei der Unternehmensabwicklung: Wie können Arbeitsstreitigkeiten vermieden werden?

■ **Das rasante Wachstum der chinesischen Wirtschaft verlangsamt sich. Vor diesem Hintergrund gibt es immer mehr Unternehmen, die ihre ursprüngliche Produktionskapazität oder Geschäftstätigkeit nicht aufrechterhalten können und zur teilweisen oder gänzlichen Betriebsstillegung gezwungen sind. Die Gefahr von Arbeitsstreitigkeiten ist in diesen Situationen besonders hoch. Es ist von zentraler Bedeutung schon früh geeignete Lösungen zu finden, um etwaigen Arbeitsstreitigkeiten bestmöglich vorzubeugen.**

Personalabbau bei vollständiger Unternehmensabwicklung

Wenn die Geschäfte eines Unternehmens vollständig aufgegeben werden, müssen Vorkehrungen für alle Mitarbeiter getroffen werden. Der Zeitpunkt der Beendigung der Arbeitsverhältnisse, ein faires Vorgehen und die einheitliche Behandlung aller Mitarbeiter verdienen dabei besondere Aufmerksamkeit. Die Beendigung der Arbeitsverhältnisse übt entscheidenden Einfluss auf die Steuerabmeldung aus, welche wiederum eine wesentliche Voraussetzung für die endgültige Liquidation des Unternehmens ist. Da Mitarbeiter u.a. durch monatliche Löhne, Boni und Sozialversicherungsbeiträge Kosten generieren, kann die Steuerabmeldung des Unternehmens erst beginnen, wenn alle Arbeitsverhältnisse vorher ordnungsgemäß beendet wurden. Etwaige Arbeitsstreitigkeiten können das gesamte Liquidationsverfahren verzögern. Darüber hinaus sind die resultierenden Abfindungszahlungen häufig ein großer Kostenfaktor für das Unternehmen. Entsprechende Vorkehrungen und Entscheidungen sollten daher möglichst frühzeitig getroffen werden.

Vorbereitung

Bevor über ein konkretes Vorgehen entschieden wird, sollten zunächst die Arbeitsverträge der Angestellten überprüft werden. Zudem sind die nachfolgenden Informationen für jeden einzelnen Mitarbeiter zu ermitteln, auf deren Basis das Unternehmen mit der Berechnung der gesetzlichen Abfindungszahlungen und etwaiger zusätzlicher Abfindungsangebote beginnen kann:

1. Anzahl der Jahre der Betriebszugehörigkeit und der Berufstätigkeit;
2. Arbeitsentgelt einschließlich der Zulagen, Prämien usw.;
3. Nicht abgegoltene Überstunden und Urlaubstage;
4. Vorliegen einer Schwangerschaft, eines Arbeitsunfalls usw.;
5. Abfindungszahlungen des Unternehmens in früheren Fällen.

Vorgehen

Im Rahmen der Liquidation eines Unternehmens stehen dem Arbeitgeber grundsätzlich drei verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung, um bestehende Arbeitsverhältnisse zu beenden. Er

kann diese auf andere Unternehmen übertragen, das Auslaufen der Arbeitsverhältnisse erklären oder die Arbeitsverträge aufheben. Nachfolgend findet sich ein Überblick über diese drei Möglichkeiten und die jeweiligen Aspekte, welche in der Praxis von besonderer Bedeutung sind.

➤ Übertragung der Arbeitsverhältnisse

Wenn ein inländisches Unternehmen, bspw. ein Schwesterunternehmen der zu liquidierenden Gesellschaft, bereit ist Mitarbeiter zu übernehmen, können die Arbeitsverhältnisse auf dieses übertragen werden. Die Übertragung erfolgt anhand einer dreiseitigen Vereinbarung zwischen der zu liquidierenden Gesellschaft, dem Mitarbeiter und dem aufnehmenden Unternehmen. Hierbei findet Art. 34 des Arbeitsvertragsgesetzes Anwendung, wonach die Rechte und Pflichten der Mitarbeiter sowie die Jahre der Betriebszugehörigkeit grundsätzlich bei dem aufnehmenden Unternehmen fortgelten bzw. angerechnet werden.

Wenn das aufnehmende Unternehmen nur einen Teil der Mitarbeiter übernimmt, muss die zu liquidierende Gesellschaft über die Auswahl der Mitarbeiter entscheiden. Im Allgemeinen werden vorrangig Mitarbeiter ausgewählt, an welchen das aufnehmende Unternehmen aufgrund fachlicher Kompetenzen ein besonderes Interesse hat, welche seit langer Zeit bei der zu liquidierenden Gesellschaft tätig sind oder welche besonderen rechtlichen Schutz genießen, bspw. aufgrund einer Schwangerschaft oder infolge eines Arbeitsunfalls. Für die zu liquidierende Gesellschaft sind vor allem zwei Erwägungen relevant: 1) Spezielle Mitarbeiter mit Schlüsselqualifikationen entsprechen den Anforderungen des aufnehmenden Unternehmens; 2) Mitarbeiter mit besonderem Kündigungsschutz oder langer Betriebszugehörigkeit generieren höhere Kosten.

Sobald die Auswahl der zu übertragenden Mitarbeiter abgeschlossen ist, stimmen sich die zu liquidierende Gesellschaft und das aufnehmende Unternehmen miteinander ab und erstellen die dreiseitigen Verträge sowie weitere erforderliche Dokumente.

Bei Übertragung der Arbeitsverhältnisse wird die Dauer der Betriebszugehörigkeit grundsätzlich vom übernehmenden Unternehmen angerechnet, weshalb die zu liquidierende Gesellschaft keine zusätzliche Abfindung zahlen muss. In der Praxis kommt es

aber auch vor, dass Mitarbeiter eine Abfindung für ihre geleisteten Arbeitsjahre von der zu liquidierenden Gesellschaft einfordern. In diesem Fall wird die vorherige Betriebszugehörigkeit nicht vom aufnehmenden Unternehmen angerechnet. Wird die zu liquidierende Gesellschaft mit derartigen Forderungen konfrontiert, sollten das zu übertragende Arbeitsverhältnis erneut geprüft und die Kostenfaktoren neu berechnet werden. Je nach Berechnung könnten sodann auch andere Mitarbeiter ausgewählt werden und die Arbeitsverhältnisse der Mitarbeiter, welche eine Abfindung gefordert haben, könnten auf andere Weise beendet werden.

➤ **Auslaufen der Arbeitsverhältnisse**

Mit der Liquidation der Gesellschaft laufen die Arbeitsverträge der Mitarbeiter automatisch aus.

Unternehmen können das Ende des Arbeitsverhältnisses gemäß der Artikel 44, 46 und 47 des Arbeitsvertragsgesetzes erklären. Hierfür hat das Unternehmen eine Mitteilung über das Auslaufen des Arbeitsvertrags sowie andere relevante Dokumente im Voraus zu erstellen und muss sodann einen entsprechenden Zeitpunkt bestimmen. Die Liquidation einer Gesellschaft ist ein langwieriger Prozess, welcher häufig ein Jahr oder länger dauert. Im Gesetz ist allerdings nicht eindeutig geregelt, zu welchem Zeitpunkt des Liquidationsverfahrens die Arbeitsverträge der Mitarbeiter auslaufen. Der genaue Zeitpunkt ist umstritten. In der Praxis entscheiden sich Unternehmen meist dafür, das Auslaufen der Arbeitsverhältnisse möglichst früh zu erklären.

Im Rahmen der Beendigung der Arbeitsverhältnisse sind Konflikte mit Mitarbeitern nicht unwahrscheinlich. Mitarbeiter können Klage gegen die Erklärung des Auslaufens des Arbeitsverhältnisses einreichen oder sich hierüber bei den Behörden beschweren, was zu einer Verzögerung oder Aussetzung des Liquidationsverfahrens führen kann. Um dies zu vermeiden und die Arbeitsverhältnisse einvernehmlich zu beenden, ist es sehr wichtig, den richtigen Zeitpunkt für Mitarbeitergespräche zu wählen. Unternehmen sollten zwei wesentliche Aspekte bei Verhandlungen mit Mitarbeitern darlegen: (1) Zunächst müssen die Mitarbeiter verstehen, dass eine Liquidation der Gesellschaft unabwendbar ist; (2) Zudem müssen die Mitarbeiter davon überzeugt werden, dass die angebotene Abfindung höher ist als nach dem Gesetz erforderlich. In Bezug auf Nummer (1) ist es ratsam, dass das Unternehmen bereits einen Teil des Liquidationsverfahrens einleitet und bspw. die Abmeldung bei der Handelsbehörde (Commission of Commerce) vornimmt. Durch die Vorlage offizieller Dokumente aus dem Liquidationsverfahren demonstriert das Unternehmen den Mitarbeitern, dass eine Liquidation tatsächlich erfolgt und nicht mehr abgewendet werden kann. Mitarbeitergespräche sollten daher erst nach Erhalt entsprechender Dokumente angesetzt werden. In Bezug auf Nummer (2) sind zunächst die gesetzlichen Abfindungsregelun-

gen relevant. Die Abfindungshöhe wird insoweit anhand der Jahre der Betriebszugehörigkeit und des (gedeckelten) durchschnittlichen Monatsgehalts im letzten Jahr berechnet.

Das Unternehmen hat darüber hinaus die Möglichkeit, den Betrieb bereits vom Beginn des Liquidationsverfahrens an bis zur endgültigen Liquidation stillzulegen und die Mitarbeiter zu beurlauben. Nach der Betriebsstilllegung hat das Unternehmen lediglich ein reduziertes Gehalt zu zahlen. Die Gehaltshöhe variiert je nach örtlicher Vorschrift. Am Beispiel von Peking: Gemäß Artikel 27 der Bestimmungen der Stadt Peking zu Lohnzahlungen, hat der Arbeitgeber, wenn die Betriebsstilllegung oder -aussetzung nicht aus Handlungen der Arbeitnehmer resultiert, das gewöhnliche Gehalt des Mitarbeiters für einen Gehaltszyklus fortzuzahlen; nach Ablauf des Gehaltszyklus sind Arbeitnehmer gemäß der geleisteten Arbeit und des neu zwischen den beiden Parteien vereinbarten Gehalts zu bezahlen, jedoch nicht unterhalb des Mindestlohns der Stadt; wenn der Arbeitgeber keine Arbeit der Arbeitnehmer anordnet, ist ein Betrag in Höhe von wenigstens 70 % des Mindestlohns der Stadt für die Lebenshaltungskosten der Arbeitnehmer zu zahlen, wenn von dem Staat oder der Stadt nicht anders vorgeschrieben. In der Regel wird für den ersten Monat nach Betriebsstilllegung der vorherige Lohn angesetzt und danach sinkt das Gehalt ungefähr auf den lokalen Mindestlohn herab. Das Unternehmen kann die Mitarbeiter gleichzeitig darüber informieren, dass sich der Erhalt des reduzierten Gehalts nachteilig auf die Berechnung ihrer endgültigen Abfindung auswirkt und letztendlich ihre eigenen Interessen schädigt. Solange die Mitarbeiter erkennen, dass die Liquidation des Unternehmens unvermeidlich und eine baldige Abfindung vorteilhaft ist, werden sie eher dazu bereit sein über eine Aufhebung zu verhandeln. Zu beachten ist allerdings, dass eine Betriebsstilllegung die Einstellung aller Produktions- und Geschäftsaktivitäten umfassen muss. Die geschilderten Gehaltskürzungen werden von der gerichtlichen Praxis nicht aufrechterhalten, wenn nur ein Teil der Produktions- oder Geschäftsaktivitäten eingestellt wird.

Das beschriebene Vorgehen stellt einen grundsätzlich praktikablen Weg dar, um Arbeitsverhältnisse im Rahmen der Liquidation zu beenden. Es ist jedoch nicht ausgeschlossen, dass Mitarbeiter zusammen eine höhere Abfindung einfordern oder gemeinsam eine Beschwerde bei den zuständigen Behörden einreichen, um die Gesellschaft von der Liquidation abzuhalten. Rechtsunsicherheit besteht darüber hinaus, da es an einer gesetzlichen Regelung zur Bestimmung des Zeitpunkts fehlt, zu dem die Arbeitsverhältnisse auslaufen. Es ist daher ratsam, dass Unternehmen die Beendigung der Arbeitsverhältnisse einvernehmlich durch Vereinbarungen mit den Mitarbeitern regeln.

➤ **Aufhebung der Arbeitsverträge**

Gemäß Artikel 36 des Arbeitsvertragsgesetzes können Arbeitgeber und Arbeitnehmer den Arbeitsvertrag durch Vereinbarung aufheben. Wenn Unternehmen beabsichtigen mit Mitarbeitern über die Aufhebung der Arbeitsverträge zu verhandeln, sollten sie zunächst allgemeine Berechnungsformeln für Abfindungsangebote anhand des Budgets des Unternehmens, der Betriebszugehörigkeit und des Gehalts jedes Mitarbeiters sowie weiterer relevanter Punkte erstellen und ein entsprechendes Abfindungsangebot für jeden Mitarbeiter berechnen. Es sollte auch ein Maximalbetrag für die Abfindung der jeweiligen Mitarbeiter bestimmt werden. Gemäß der Berechnung sind sodann ein Aufhebungsvertrag und weitere erforderliche Dokumente vorzubereiten. Sowohl das Abfindungsangebot, als auch die Verhandlung des Aufhebungsvertrags sollte sich an der Position des jeweiligen Mitarbeiters orientieren. Entsprechend kann sich die Berechnungsformel für verschiedene Arbeitnehmergruppen unterscheiden.

Wie zuvor beschrieben, sollte das Unternehmen die Nachteile des Auslaufens der Arbeitsverhältnisse nach Betriebsstilllegung mit den Mitarbeitern kommunizieren und frühzeitig über eine Aufhebung des Arbeitsvertrags verhandeln. Die Verhandlungsgespräche sollten einzeln und unter Berücksichtigung der Persönlichkeit der Mitarbeiter geführt werden. Ebenso ist die Reihenfolge der Gespräche mit Bedacht zu wählen. Sobald einzelne Mitarbeiter verhandeln und eine Abfindung grundsätzlich akzeptieren, wird in der Regel auch die Verhandlung mit anderen Mitarbeitern einfacher. Für Mitarbeiter auf gleichem Level sollte die Abfindungsberechnung einheitlich sein, sodass Konflikte aufgrund unterschiedlicher Behandlung vermieden werden. Für Führungspositionen sollte hingegen eine separate Berechnungsformel in Betracht gezogen werden, da der gesetzliche Abfindungsbetrag oftmals nicht den Erwartungen der Führungsebene entspricht. Darüber hinaus ist zu beachten, dass im späteren Liquidationsverfahren noch die Mitwirkung einzelner Mitarbeiter erforderlich sein kann. Deren Abfindung sollte separat berechnet werden und eine Vergütung für weitere Tätigkeiten während des Liquidationsverfahrens beinhalten.

Der Abschluss einvernehmlicher Aufhebungsvereinbarungen reduziert das Risiko von Arbeitsstreitigkeiten erheblich und vereinfacht das Liquidationsverfahren. Nachteilig sind hingegen die höheren Kosten, da die vereinbarte Abfindungshöhe oftmals über dem gesetzlichen Standard liegt. Unternehmen zahlen meist eine höhere Summe, damit Mitarbeiter einer Aufhebung zustimmen. Gemäß Arbeitsvertragsgesetz wird die gesetzliche Abfindungshöhe auch bei der Aufhebung des Arbeitsvertrags anhand der Betriebszugehörigkeit des Arbeitnehmers und des (gedeckelten) Durchschnittsgehalts im letzten Jahr berechnet. Allerdings ist selbst im Falle einer rechtswidrigen Kündigung (nur) eine Entschädigung in Höhe der doppelten gesetzlichen Abfindung zu zahlen. Die für die Zustimmung des

Arbeitnehmers zu zahlende Summe sollte daher nicht die doppelte gesetzliche Abfindung überschreiten.

Personalabbau bei teilweiser Unternehmensabwicklung

Wenn das Unternehmen selbst weitergeführt wird, aber ein Teil der Unternehmenstätigkeit verändert oder eingestellt werden muss, besteht die Möglichkeit der Verhandlung mit den betroffenen Mitarbeitern gemäß Artikel 40 Absatz 3 des Arbeitsvertragsgesetzes.

Während der Verhandlungsprozess grob dem oben geschilderten Vorgehen entspricht, unterscheidet sich die Verhandlungsgrundlage insoweit, als dass das Unternehmen nicht gänzlich liquidiert wird. Es ist zwar möglich, Mitarbeiter auf vergleichbare Positionen in anderen Abteilungen zu versetzen oder deren Arbeitsverhältnisse zu übertragen. Die Bestimmungen zum Auslaufen der Arbeitsverhältnisse oder zur Betriebsstilllegung und Beurlaubung der Arbeitnehmer sind jedoch nicht anwendbar. In der Regel wird es daher schwieriger sein, eine Aufhebungsvereinbarung mit den betroffenen Mitarbeitern zu erzielen.

Fazit

Die vorgestellten Möglichkeiten zur Beendigung von Arbeitsverhältnissen zielen auf den erfolgreichen Abschluss der Liquidation oder strukturellen Veränderung der Gesellschaft ab. Diese Zwecke können bei Verhandlungen als Druckmittel hervorgehoben werden. So können die Nachteile des Auslaufens der Arbeitsverhältnisse mit den Vorteilen der Vertragsaufhebung verglichen werden. Das Angebot einer angemessenen Erhöhung der gesetzlichen Abfindung (z.B. ein oder zwei Monatsgehälter) kann Mitarbeiter dazu bewegen, einer Aufhebungsvereinbarung zuzustimmen. Auch Einzelheiten wie Verhandlungsgewohnheiten sollten berücksichtigt werden, um Unruhen unter den Arbeitnehmern zu vermeiden. Die Anwesenheit eines neutralen Vermittlers erleichtert häufig das Zustandekommen einer Einigung mit den Arbeitnehmern. Wenn das Unternehmen vor größeren Verhandlungen bspw. die Unterstützung eines Mitarbeiters der lokalen Arbeitsbehörde gewinnen kann, erhöht dies die Chancen erfolgreicher Verhandlungen.

→ QIN Anqi

Luther Law Offices
Shanghai
Telefon +86 21 5010 6018
qinanqi@cn.luther-lawfirm.com

→ Philipp Baron von Drachenfels

Luther Law Offices
Shanghai
Telefon +86 21 5010 6593
philipp.drachenfels@luther-lawfirm.com

INDIEN

Stärkung des Verbraucherschutzes und gesetzliche Regulierung der Produkthaftung in Indien

■ Am 6. August 2019 hat das indische Parlament den neuen Consumer Protection Act, 2019 (CPA 2019) verabschiedet, der das alte Gesetz aus (CPA 1986) ersetzen wird. Das Datum des Inkrafttretens wird noch von der Zentralregierung bekannt gegeben. Das neue Gesetz führt erstmalig das Konzept der Produkthaftung ein, richtet eine zentrale Verbraucherschutzbehörde ein und erweitert den Kreis der Verantwortlichen sowie den Umfang der Haftung. Des Weiteren zielt das Gesetz darauf ab, das Beschwerdeverfahren für die Verbraucher zu erleichtern und zu beschleunigen.

Verbraucher

Die Definition des Begriffs „Verbraucher“ wurde erweitert und umfasst nun Käufer von Produkten bzw. Empfänger von entgeltlichen Dienstleistungen bei online und offline Transaktionen, durch Tele-Shopping, Direktverkauf oder Multi-Level-Marketing. Dadurch wird die Verantwortlichkeit auf alle Unternehmen erstreckt, die an der gesamten Wertschöpfungskette, einschließlich der Vermarktung, beteiligt sind.

Produkte und Dienstleistungen

Der Begriff Produkte erstreckt sich nun auch ausdrücklich auf Lebensmittel, so dass der neue CPA 2019 neben dem Food Safety and Standards Act, 2006 Anwendung findet.

Auch der Begriff Dienstleistungen wurde erweitert und Transportdienstleistungen in die gesetzliche Aufzählung aufgenommen.

Der vor kurzem verabschiedete Motor Vehicles Amendment Act 2019 (MVAA 2019) hat in §110 A eine Rückrufpflicht des Herstellers von Kraftfahrzeugen auf Anweisung der Zentralregierung eingeführt, wenn Mängel am Fahrzeug oder an einer Fahrzeugkomponente festgestellt werden, die schädlich für die Umwelt, den Fahrer, Insassen oder andere Verkehrsteilnehmer sind. Der Hersteller wird zudem verpflichtet, den Käufern auch die vollen Kosten des Kraftfahrzeugs zu erstatten oder das defekte Kraftfahrzeug zu ersetzen, es sei denn, dass er den Mangel selbst feststellt und ein Rückrufverfahren einleitet. Darüber hinaus kann die Zentralregierung einen Kraftfahrzeughersteller anweisen, Sicherheitseinrichtungen oder andere Einrichtungen gemäß den einschlägigen Normen und Spezifikationen zu ändern oder nachzurüsten. Aufgrund der Änderungen können Verbraucher nun ihre Ansprüche vor den Verbrauchergerichten geltend machen.

Ursprünglich hatte der Gesetzesentwurf auch den Healthcare-Sector ausdrücklich im Anwendungsbereich des Gesetzes aufgenommen. Nach langen Protesten seitens medizinischer Ver-

einigungen wurde Healthcare von der Aufzählung gestrichen, wobei diese nicht abschließend ist („includes, but not limited to“). Der Supreme Court hatte in der Rechtssache Indian Medical Association v. VP Shantha, 1996 AIR 550 entschieden, dass Healthcare auch unter der Definition nach dem alten CPA 1986 fiel. Es bleibt daher abzuwarten, ob die Rechtsprechung die Anwendbarkeit auch nach dem neuen CPA 2019 bestätigen wird.

E-commerce

E-commerce wurde als der Kauf oder Verkauf von Waren oder Dienstleistungen, einschließlich digitaler Produkte, über ein digitales oder elektronisches Netzwerk definiert. Online-Marktplätze oder Auktionsplattformen fallen somit ebenfalls in den Geltungsbereich der neuen Regelung und können haftbar gemacht werden. Es ist nicht klar, ob der Offshore-E-Commerce auch in den Geltungsbereich des CPA 2019 fallen wird und wie die Verbraucherschutzvorschriften in einem solchen Fall durchgesetzt werden.

Produkthaftung

Eine der wichtigsten Änderungen ist die Einführung eines gesonderten Kapitels im CPA 2019 über Produkthaftung. In Indien gab es bisher keine gesonderten gesetzlichen Bestimmungen zur „Produkthaftung“. Ansprüche konnten sich aus dem Common Law, sowie aus verschiedenen Gesetzen ergeben, z.B. der Factories Act 1948 und Amendment Act, 1987; Dangerous Machines (Regulation) Act, 1983; Sale of Goods Act, 1930; Monopolies and Restrictive Practices Act, 1969; Drug and Cosmetics Act, 1940; Food Safety and Standards Act, von 2006.

Der Begriff Produkthaftung ist in Artikel 2 Abs. 34 des CPA 2019 definiert und bedeutet die Verantwortung des Herstellers oder des Verkäufers eines Produktes oder einer Dienstleistung für mangelhafte Produkte oder Dienstleistungen und ermöglicht Verbrauchern, Schadensersatzansprüche geltend zu machen.

Ersatzpflicht und Umfang der Produkthaftung

➤ Hersteller

Ersatzpflichtig ist der Hersteller („manufacturer“), der Verkäufer („product seller“) und der Produktdienstleister („product service provider“) wobei die Begriffe weit gefasst sind. Der Begriff des Herstellers umfasst den Hersteller eines Endprodukts oder eines Teilprodukts, den Assembler, d.h. derjenige, der lediglich Einzelteile von anderen Herstellern zu einem Produkt zusammenbaut, sowie den sog. „Quasi-Hersteller“, d.h. derjenige, der sich durch Anbringung seiner Marke als Hersteller ausgibt.

Die Haftung erstreckt sich auf Herstellungsfehler; fehlerhafte Konstruktion; Abweichungen von den Herstellungsspezifikationen; Nichteinhaltung einer ausdrücklichen Garantie; oder Nichtvorhandensein angemessener Anweisungen für die Verwendung. Die Haftung für eine ausdrücklichen Garantie ist dabei verschuldensunabhängig.

➤ Verkäufer

Der Begriff des Verkäufers umfasst jede Person, die ein Produkt zu kommerziellen Zwecken importiert, verkauft, vertreibt, vermietet, installiert, vorbereitet, verpackt, etikettiert, vermarktet, repariert, wartet oder anderweitig am Inverkehrbringen beteiligt ist, einschließlich der Produktdienstleister und des Herstellers, der gleichzeitig auch Verkäufer seiner Produkte ist.

Dienstleistungen, bei denen der Verkauf oder die Verwendung des Produktes nur nebensächlich ist, der Schwerpunkt der professionellen Dienstleistung hingegen in der Erbringung einer Kompetenz, Meinung oder der Dienstleistung selbst liegt, sind nicht als Produktverkäufer anzusehen.

Der Produktverkäufer haftet für:

- die Ausübung einer wesentlichen Kontrolle über die Herstellung, das Design, die Modifikation oder die Verpackung des Produkts, das den Schaden verursacht hat;
- für Produktänderungen;
- für die Nichteinhaltung einer von ihm über die ausdrückliche Garantie des Herstellers hinaus gemachten ausdrücklichen Garantie;
- für ein von ihm verkauftes Produkt eines unbekanntem Herstellers oder eines Herstellers, bei dem eine Bestellung nicht durchgeführt werden kann oder die nicht durchgesetzt werden kann oder die nicht den Gesetzen Indiens unterliegt (Importeur); und
- für das Versäumnis, eine angemessene Sorgfalt bei der Montage, Inspektion oder Wartung des Produkts anzuwenden, oder angemessene Warnungen oder Anweisungen des Produktherstellers weiterzugeben.

➤ Produktdienstleister

Unter Produktdienstleister ist jede Person zu verstehen, die eine Dienstleistung in Bezug auf das Produkt erbringt und umfasst ausdrücklich auch elektronische Dienstleister.

Der Produktdienstleister haftet für:

- fehlerhafte, unvollkommene oder unzureichende Dienstleistungen;
- Unterlassungen, Produktangaben und -aussagen, fahrlässige oder bewusste Zurückhaltung von Informationen;
- das Versäumnis, angemessene Warnungen oder Anweisungen weiterzugeben; oder
- die Nichteinhaltung einer ausdrücklichen Garantie.

➤ Ausnahmen von der Haftung

Der Verkäufer haftet nicht, wenn das Produkt vom Benutzer missbraucht oder verändert wird.

Weitere Ausnahmen gelten für Produkthersteller von Teilprodukten oder bei Verwendung am Arbeitsplatz bzw. von Experten und dem Arbeitgeber, Experten oder Gesamtprodukthersteller angemessene Warnhinweise oder Anweisungen gegeben wurden. Die Haftung des Herstellers ist auch dann ausgeschlossen, wenn ein Produkt, unter dem Einfluss von Alkohol oder nicht vorgeschriebenen Medikamenten verwendet wurde.

Schließlich haftet der Produkthersteller auch nicht für das Unterlassen von Gefahrenhinweisen, die offensichtlich oder allgemein bekannt sind.

Neue Gründe für die Einreichung von Beschwerden

Die Hauptgründe für die Einreichung von Beschwerden wurden überarbeitet und erweitert. Die beiden wichtigsten Änderungen sind die Einführung unlauterer Verträge und die Ausweitung unlauterer Handelspraktiken.

➤ Unlautere Verträge

Bisher konnte eine Beschwerde nur dann eingereicht werden, wenn eine unlautere Handelspraxis oder eine restriktive Handelspraxis von einem Händler oder Dienstleister vorlag. Nun wurde auch ein "unlauterer Vertrag" hinzugefügt. Verbraucher können jetzt Beschwerden einreichen und Verträge anfechten, die ungerecht, einseitig und unangemessen sind.

Das Gesetz zählt 5 Kategorien auf, wann ein unlauterer Vertrag vorliegt:

- Verträge, bei denen die Leistungserfüllung von der Zahlung offensichtlich übermäßigen Sicherheitsleistungen anhängig gemacht wird;

- die Vereinbarung von Vertragsstrafen zulasten des Verbrauchers, die in keinem Verhältnis zu dem entstandenen Schaden steht;
- die Ablehnung der vorzeitigen Rückzahlung von Schulden gegen Zahlung einer Entschädigung oder das Recht einer Vertragspartei, einen solchen Vertrag einseitig und ohne wichtigen Grund zu kündigen; oder
- eine Abtretungsvereinbarung, die es ermöglicht den Vertrag zum Nachteil des Verbrauchers und ohne seiner Zustimmung auf einen Dritten abzutreten;
- die Auferlegung einer unangemessenen Abgabe, Verpflichtung oder Bedingung.

Die oben genannten Bestimmungen werden eine starke Auswirkung auf vorformulierte Vertragsbedingungen haben, die seitens des Unternehmers an den Verbraucher bei Vertragsabschluss gestellt werden.

➤ **Erweiterung der Definition von „unfairer Handelspraxis“**

Der Kreis der unlauteren Handelspraktiken wurde um drei neue Arten erweitert

- Ausfall oder Nichtausgabe einer Rechnung oder einer Barabrechnung;
- die Weigerung, mangelhafte Waren oder Dienstleistungen zurückzunehmen bzw. einzustellen oder den Preis/das Entgelt innerhalb von 30 Tagen oder entsprechend der vereinbarten Frist zu erstatten;
- die Weitergabe von personenbezogenen Daten des Verbrauchers, es sei denn, dass die Weitergabe aufgrund eines Gesetzes erfolgt oder im öffentlichen Interesse liegt.

Unklar bleibt, ob eine Weitergabe mit Zustimmung des Verbrauchers zulässig ist. Das geltende Datenschutzrecht stellt besondere Anforderungen an den Datenaustausch nur für sensible Informationen, wie z.B. Passwörter, Finanzinformationen, physische, physiologische und psychische Gesundheitszustände, sexuelle Orientierung, medizinische Aufzeichnungen und Vorgeschichte, biometrische Informationen.

➤ **Einrichtung einer zentralen Verbraucherschutzbehörde**

Das neue Gesetz sieht die Einrichtung einer Regulierungsbehörde vor, sog. Central Consumer Protection Authority (CCPA), die über umfassende Durchsetzungsbefugnisse verfügt. Die CCPA ist ermächtigt, Untersuchungen von Verstößen gegen das Verbraucherrecht durchzuführen, Rückrufaktionen oder die Erstattung des Preises für Waren/Dienstleistungen anzuordnen, Lizenzen zu widerrufen und Sammelklagen einzureichen, wenn eine Verbraucherbeschwerde mehr als eine Person betrifft.

Die CCPA wurde auch befugt, Maßnahmen gegen falsche oder irreführende Werbung zu ergreifen und Freiheitsstrafen bis zu zwei Jahren oder Geldstrafen aufzuerlegen. Die Strafe kann auch gegen den Werbenden (SchauspielerIn, Prominente) verhängt werden, wenn die Person nicht nachweisen kann, dass er/sie die Richtigkeit der werbenden Aussagen sorgfältig geprüft hat.

Diese weitreichenden Befugnisse sind von besonderer Bedeutung, weil nach dem neuen Produkthaftungsrecht keine Beweislastumkehr eintritt. Der Geschädigte muss alle haftungsbegründenden Umstände nachweisen, viele Verbraucher in Indien verfügen aber nicht über ausreichende Mittel, um ein Sachverständigengutachten zu beauftragen.

➤ **Rechtsdurchsetzung**

Um das Verfahren verbraucherfreundlicher zu gestalten, dürfen Beschwerden nun beim zuständigen Verbraucherforum am Wohnsitz oder Arbeitsplatz des Verbrauchers eingereicht werden. Bis jetzt mussten sie am eingetragenen Firmensitz des Verkäufers eingereicht werden.

Der CPA 2019 enthält auch Bestimmungen, die es den Verbrauchern ermöglichen, Beschwerden elektronisch einzureichen, und die Anhörung von Parteien durch Videokonferenzen.

Um die Entscheidungsfindung zu beschleunigen und den Druck auf die Verbrauchergerichte zu verringern, sieht das neue Gesetz die Mediation als alternativen Streitbeilegungsmechanismus vor.

Fazit

Das CPA 2019 ist eine positive Entwicklung für den Verbraucherschutz in Indien, erhöht hingegen die Anforderungen an Unternehmen, die in den Geltungsbereich des Gesetzes fallen. Betroffene Unternehmen sollten ihr Vertragswerk überprüfen und in Einklang mit den neuen Vorschriften bringen.

➔ **Philipp Dietz**

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

➔ **Rumyana Prodanova**

Luther Corporate Services Pvt Ltd
Gurugram
Telefon +91 9599 0508 71
rumyana.prodanova@luther-services.com

Steuerreform in Indien: Senkung der Unternehmenssteuern

■ Obwohl Indien im ersten Quartal des Geschäftsjahres (GJ) 2019-20 einen Rückgang des BIP-Wachstums verzeichnet hat und der Internationale Währungsfonds (IWF) erst vor kurzem seine Prognose für 2019 auf 6,1 % gesenkt hat, ist Indien neben China nach wie vor die am schnellsten wachsende große Volkswirtschaft der Welt. Um das Wirtschaftswachstum anzukurbeln und weitere Investitionsanreize zu schaffen, hat die indische Regierung am 20. September 2019 durch die Taxation Laws (Amendment) Ordinance, 2019 („Ordinance“) die Unternehmenssteuersätze stark gesenkt und weitere Steuererleichterungen eingeführt. Der allgemeine Unternehmenssteuersatz wurde von 30 auf 22 Prozent reduziert, der effektive Steuersatz wird bei ca. 25 % liegen. Die von Premierminister Modi als „historisch“ bezeichneten Änderungen treten mit Wirkung zum 1. April 2019 in Kraft.

Wichtige Änderungen

Unternehmenssteuersatz von 22 % für alle inländischen Unternehmen

Nach dem neu eingeführten § 115 BAA Income Tax Act, 1961 („ITA“) können alle Unternehmen wählen, sich mit dem ermäßigten Steuersatz von 22 % besteuern zu lassen. Dies gilt jedoch nur, wenn sie keine besondere Steuerbefreiungen oder sonstige Steuervergünstigungen in Anspruch nehmen und keinen Verlustvortrag aus einem früheren Geschäftsjahr nutzen.

Bisher war der Basissteuersatz einkommensabhängig und betrug 25 % für Unternehmen mit einem Bruttoumsatz von bis zu 400 Cr. (~50 Mio. EUR) sowie für bestimmte produzierende Unternehmen und 30 % für alle anderen Unternehmen. Der effektive Steuersatz nach § 115BAA ITA beträgt nun 25,168 Prozent inklusive Zusatzsteuer (10 % auf die Steuern) sowie Sondersteuer für Gesundheit und Bildung. Die Änderungen bringen eine Steuerreduzierung von bis zu 9 %.

Die sog. „minimum alternate tax“ (MAT) finden auf solche Unternehmen keine Anwendung. MAT ist eine Mindestbesteuerung, die auf die nach dem Companies Act, 2013 berechneten Buchgewinnen erhoben wird, auch wenn das Unternehmen den steuerpflichtigen Gewinn aufgrund vorteilhafterer steuerlichen Vorschriften nach ITA auf ein Minimum senken konnte.

Neue Produktionsunternehmen – 15 % Unternehmenssteuersatz

Produktionsunternehmen, die ab dem 1. Oktober 2019 in Indien gegründet werden und vor dem 23. März 2023 mit der Fertigung anfangen, können sich auf Wunsch mit dem noch weiter reduzierten Steuersatz von 15 % besteuern lassen (§ 115BAB IT-Gesetz).

Bedingungen:

- Neugründung, keine Aufspaltung oder Restrukturierung des bestehenden Unternehmens;
- Maschinen und Anlagen dürfen zuvor nicht in Indien eingesetzt worden sein;
- Das Fertigungsgebäude darf nicht als Hotel oder Kongresszentrum genutzt worden sein;
- Das Unternehmen darf nicht in einem anderen Bereich außer der Herstellung, Forschung und Entwicklung oder des Vertriebs seiner eigenen Produkte tätig sein;
- Das Unternehmen darf nicht von einer Befreiung oder einer anderen Steuervergünstigung Gebrauch machen.

Der effektive Steuersatz für neue Produktionsunternehmen beträgt nun 17,01 % einschließlich Zusatz- und Sondersteuer.

Transaktionen mit verbundenen Unternehmen müssen den Verrechnungspreisvorschriften entsprechen und die Gewinne unter Berücksichtigung der marktüblichen Preise ermittelt werden.

MAT wird auf solche Unternehmen nicht erhoben.

Herabgesetzter MAT-Steuersatz

Der MAT-Steuersatz für alle anderen Unternehmen, die sich nicht auf eine Steuerermäßigung nach 115BAA oder 115BAB ITA berufen können/wollen, wurde von 18,5 auf 15 % herabgesetzt.

Zusatzsteuersatz (CESS)

Der Zusatzsteuersatz (CESS) wurde auf 10 % gesenkt. Bisher galt ein Stufentarif von 12 % für Unternehmen mit einem Einkommen von mehr als 10 INR crore (~13 Mio. EUR) und 7 % für alle übrigen Unternehmen.

Die kürzlich eingeführte Zusatzsteuer von 25 % bzw. 37 % für natürliche Personen, wenn das Gesamteinkommen INR 2 crore (~255 Tsd. EUR) bzw. INR 5 crore (~640 Tsd. EUR) übersteigt, wurde gelockert. Die Ordinance erlaubt den Abzug von Kapitalgewinnen vom Gesamteinkommen, wenn dieses INR 2 crore übersteigt. Sollte das so berechnete Gesamteinkommen nach Abzug niedriger als INR 2 crore sein, wird nur die Zusatzsteuer in Höhe von 15 % auf die Steuer erhoben.

→ Thomas Weidlich

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

→ Romyana Prodanova

Luther Corporate Services Pvt Ltd
Gurugram
Telefon +91 9599 0508 71
romyana.prodanova@luther-services.com

INDONESIEN

Ausländische Direktinvestitionen in Indonesien – Bewegung im Verfahren

■ Indonesien hat mit Erlass von Regierungsverordnung Nr. 24 aus 2018 zunächst der Investitionsbehörde (BKPM) die Kompetenz zur Erteilung von Investitionslizenzen entzogen [REFERENZ: Artikel im FLN Q4, 2018], um diese der neu eingeführten OSS-Stelle beim Ministerium zur Koordination der wirtschaftlichen Entwicklung zuzuteilen. Planmäßig ist diese Kompetenz mittlerweile inklusive der Kontrolle über den entsprechenden Teil des OSS Systems auf die BKPM zurückübertragen worden. Inzwischen hat sich das Verfahren eingespielt und stellt, zeitlich wie inhaltlich, eine massive Vereinfachung im Vergleich zu den früher erforderlichen Gründungsschritten dar.

Während es bislang zur Gründung einer haftungsbeschränkten Kapitalgesellschaft nach indonesischem Recht mit ausländischer Beteiligung (Perseroan Terbatas Penanaman Modal Asing, „PT PMA“) eines positiven Vorbescheides der BKPM bedurfte, um den notariellen Gründungsakt vollziehen zu können, obliegt inzwischen dem Notar allein die Prüfung auf Übereinstimmung der zu gründenden Struktur mit dem herrschenden Investitionsrecht. Diese Verfahrensänderung führt zu einer Verkürzung der Gründungsdauer von früher drei bis neun Monaten auf ein bis drei Monate.

Der Notar meldet eine gegründete Gesellschaft zum Handelsregister und zum OSS (Online Single Submission) System an. Erst mit Einführung des OSS Systems erhielten Gesellschaften in Indonesien eine Kennziffer (Nomor Induk Berusaha, „NIB“), die sie als solche identifiziert und zugleich als Zollidentifikationsnummer gilt. Mit der Anmeldung zum OSS System gleicht BKPM automatisch die gemachten Angaben mit den Voraussetzungen der sog. „Negative Investment List“ ab. Die Negative Investment List enthält Beschränkungen für ausländische Anteile in Gesellschaften in vielen Geschäftsbereichen. Liegen keine Abweichungen vor, wird die NIB und mit ihr die Importlizenz erteilt. Daneben ersetzt die Registrierung zum OSS System im Großraum Jakarta in Form der Betriebslizenz (Izin Usaha) unmittelbar die bisher nach Gründung einzeln zu beantragende Handelslizenz (SIUP), Unternehmensregistrierung (TDP), Ortslizenz (Izin Lokasi) und Umweltrechtliche Unbedenklichkeitserklärung (Izin Lingkungan). Gleichzeitig mit Erteilung der NIB und Izin Usaha erhält die neu gegründete Gesellschaft die Steuernummer (NPWP) und die Anmeldung zur Sozialversicherung (BPJS) für Angestellte. Dies verkürzt die Dauer der nach Gründung bisher erforderlichen Schritte von zwei bis vier Monate auf rund drei Wochen.

Sämtliche Lizenzen und Registrierungen stehen unter dem Vorbehalt der Einhaltung spezialgesetzlicher, insbesondere technischer, Vorschriften und der Erlangung allgemeiner Genehmigungen, die (noch) nicht im Rahmen der Anmeldung zum OSS



System erteilt werden können. Die fortschreitende Vernetzung des OSS Systems z.B. mit dem Handelsregister, den Finanzdatenbanken, dem Zoll und mit den Sozialversicherungssystemen, verspricht indes weitere Vereinfachungen.

Für die Gründung von PT PMAs und spätere Veränderungen an deren Geschäftsbereich ist das OSS System nach einer etwa einjährigen Einführungsphase zu einer spürbaren Erleichterung geworden. Der prinzipielle Wechsel von einem System der Vorprüfung hin zum Prinzip des Vertrauens auf die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften, ist unter Berücksichtigung der früheren BKPM Praxis ein Paradigmenwechsel. Von der Entscheidung für eine bestimmte Struktur bis zur operativen Phase einer PT PMA vergeht im Idealfall dieselbe Zeit, die zuvor für die Erlangung des positiven Vorbescheids der BKPM erforderlich war.

→ Philipp Kersting

Maqdir Ismail & Partners (in collaboration with Luther LLP)
Jakarta
Telefon +62(0)213911191
philipp.kersting@luther-services.com

Neue Ausführungsverordnung zum Gesetz zur Nutzung der indonesischen Sprache

■ Am 30. September diesen Jahres wurde mit Präsidialverordnung Nr. 63 aus 2019 betreffend die Verwendung der indonesischen Sprache („PVO 63“) als ausführende Verordnung zu Gesetz Nr. 24 aus 2009 betreffend die Nationalflagge, das Wappen und die Nationalhymne („Gesetz 24“) erlassen.

Gesetz 24 schreibt die Verwendung von Indonesisch für Verträge mit zumindest einer indonesischen Partei vor. Im Anschluss an die Verabschiedung des Gesetzes hatte sich in Indonesien in Ermangelung einer ausführenden Verordnung bereits die Praxis herausgebildet, Verträge mit einer oder mehreren indonesischen Parteien auf Englisch (bzw. in einer anderen Fremdsprache) zu verhandeln und auf Englisch bzw. bilingual abzuschließen, wobei in vielen Fällen lediglich die Verpflichtung zur Herstellung einer indonesischen Fassung nach Unterzeichnung einer rein fremdsprachigen Fassung aufgenommen wurde. Ferner wurde – soweit nicht gesetzlich anderweitig die Verwendung von Indonesisch vorgeschrieben ist – typischerweise die Fremdsprache als im Zweifel maßgeblich bestimmt.

PVO 63 stellt nunmehr klar, dass eine fremdsprachige Fassung lediglich als Übersetzung der indonesischen Fassung zu werten sei. Die Verwendung von Fremdsprachen und die Bestimmung dieser als maßgebliche Sprache im Zweifelsfall ist Konstellationen vorbehalten, an denen ausländische Parteien „beteiligt“ sind. Dies wirft einige sehr praktische Fragen auf, die aktuell wie folgt zu beantworten sind:

1. Was ist eine ausländische Vertragspartei?

Dies ist jedenfalls für ausländische natürliche und juristische Personen der Fall. Tochterunternehmen ausländischer Gesellschaften (sog. „PT PMA“) sind juristische Personen nach indonesischem Recht und somit nicht ausländische Vertragsparteien.

2. Dürfen indonesische Vertragsparteien in einer Fremdsprache kontrahieren?

Dies ist neben der Verwendung von Indonesisch möglich. Jedoch kann die Fremdsprache in dieser Konstellation nicht als im Zweifel maßgeblich vereinbart werden.

3. Was gilt als Beteiligung ausländischer Parteien?

Fraglich ist, ob eine Beteiligung bereits durch die Beherrschung einer PT PMA durch ein ausländisches Unternehmen oder durch das Handeln ausländischer Personen im Management einer PT PMA vorliegen kann. Dies wird sich im Rahmen der Rechtsfortbildung oder durch Erlass einer weiteren Verordnung ergeben. Aktuell ist bei konservativer Auslegung des Wortlauts davon auszuge-

hen, dass nur das Vorliegen einer ausländischen Vertragspartei die Beteiligung eines ausländischen Unternehmens bedeutet.

Abweichend von der bisher allgemein üblichen Praxis, zunächst lediglich in einer Fremdsprache auszufertigen und lediglich die Verpflichtung zur Herstellung einer indonesischen Fassung aufzunehmen, ist allerdings nunmehr eine indonesische Fassung zumindest gleichzeitig mit der fremdsprachigen Fassung auszufertigen.

Rechtsfolgen und Übergangsphase

PVO 63 beinhaltet, wie bereits Gesetz 24, keine ausdrücklichen Rechtsfolgen für Verstöße gegen die jeweils enthaltenen Pflichten. Da in der Vergangenheit Instanzgerichte von der Unwirksamkeit von Verträgen ausgegangen sind, die nicht gesetzeskonform abgeschlossen wurden und PVO 63 im Nachhinein keine abweichende Rechtsfolge bestimmt, ist zunächst davon auszugehen, dass dies beabsichtigt ist.

Der Erlass von PVO 63 am 30. September erlassen und die Veröffentlichung am 9. Oktober liegen erheblich weit auseinander. Somit ist die Handhabung solcher Verträge fraglich, die in der Zwischenzeit abgeschlossen wurden. Zur Vermeidung etwaiger Nachteile, wäre aktuell der Abschluss neuer Verträge zu empfehlen, soweit nicht bereits die Anforderungen aus PVO 63 eingehalten worden sind.

Weitere wichtige Punkte

Mit dem Erlass von PVO 63 ist die Verwendung von Indonesisch auch in jeglicher Kommunikation indonesischer Beamter und Repräsentanten verpflichtend geworden. Dies wird nach unserer Erfahrung praktisch unterschiedlich gehandhabt. Es empfiehlt sich, rechtzeitig vor entsprechenden Gesprächen die Notwendigkeit eines Dolmetschers zu erfragen. Dies gilt grundsätzlich auch für Gespräche, die außerhalb Indonesiens stattfinden. Ferner dehnt PVO 63 die Verpflichtung auch auf „offizielle Kommunikation im Arbeitsleben“ sowohl für öffentliche Stellen als auch für Unternehmen aus. Damit sind z.B. Mitteilungen an Mitarbeiter bis auf Weiteres auf Indonesisch oder aber bilingual zu halten.

Letztlich wurde die Verwendung von Indonesisch in Marken (Ausnahme lizenzierte ausländische Marken), Firmen- und Gebäudenamen, mit PVO 63 für indonesische natürliche und juristische Personen zur Pflicht.

Auswirkungen

Die Klarstellungen in PVO 63 reichen nicht zu einer rechtssicheren Einschätzung von Spracherfordernissen. Insbesondere komplexe Transaktionen im Zusammenhang mit ausländischen Direktinvestitionen und den eingebundenen PT PMA sind nicht rechtssicher zu beurteilen. Zur sicheren Vermeidung von Nachteilen müsste etwa auch ein Vertrag zwischen einer zu 100 % beherrschten Tochtergesellschaft eines ausländischen Konzerns, der durch den ausländischen President Director der PT PMA unterzeichnet wird, auf Indonesisch abgeschlossen werden, wobei die indonesische Fassung im Fall eines bilingualen Vertrages maßgeblich wäre.

Bei Übernahme einer indonesischen Gesellschaft durch einen neuen ausländischen Gesellschafter, muss nunmehr das gesamte Vertragswerk abschließend auf Indonesisch oder bilingual ausverhandelt und ausgefertigt werden. Die dadurch erforderlichen Übersetzungsphasen verlängern Verhandlungen spürbar.

Insgesamt werden Rechtsunsicherheit und Transaktionskosten durch PVO 63 erhöht, während eine Verringerung beider durch klare Regelungen entlang einer inzwischen zehn Jahre andauernden und durchweg etablierten Rechtspraxis unschwer möglich gewesen wäre.

→ Philipp Kersting

Maqdir Ismail & Partners (in collaboration with Luther LLP)
Jakarta
Telefon +62(0)213911191
philipp.kersting@luther-services.com

LUXEMBURG

Ein Griff nach den Sternen – das Luxemburger Gesetz über die Erforschung und Nutzung von Weltraum-Ressourcen

■ **Mit dem Gesetz vom 20. Juli 2017 (loi du 20 juillet 2017 sur l'exploration et l'utilisation des ressources de l'espace) (das „Gesetz“) regelt das Großherzogtum Luxemburg als erstes europäisches Land Erforschung und Nutzung von Weltraum-Ressourcen mit einem eigenen Gesetz. Hiermit soll Privatunternehmen und Investoren diesbezüglich ein rechtlicher Rahmen geboten werden.**

Das Gesetz sieht vor, dass nur die im Rahmen der Genehmigung gewonnenen Weltraumressourcen angeeignet werden können, ohne dass „Ressourcen“ jedoch explizit definiert werden. Als Weltraum-Ressourcen werden gewöhnlich abiotische Ressourcen gemeint, welche sich außerhalb unserer Atmosphäre befinden und welche gefördert werden können. Dies umfasst gewöhnlich eine ganze Bandbreite an Rohstoffen, wie z.B. Mineralien, Metalle und Wasser. Das Gesetz gilt jedoch nicht für Satellitenkommunikationen, Frequenzen oder Umlaufbahnen.

Genehmigungen im Rahmen des Gesetzes können nur an Aktiengesellschaften (société anonyme), Kommanditaktiengesellschaften (société en commandite par actions) oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung (société à responsabilité limitée) nach Luxemburgischem Recht oder an Europäische Aktiengesellschaften (Societas Europaea) erteilt werden. Diese Genehmigungen werden vom zuständigen Ministerium gewährt und sind an gewisse Voraussetzungen geknüpft, welche denen des Gesetzes über den Luxemburger Finanzsektor ähnlich sind. Bewerber müssen hier u.a. eine ausreichende Erfahrung, sowie einen entsprechend tragfähigen Geschäftsplan nachweisen.

Das Gesetz beruht auf einer Initiative der Luxemburger Regierung mit dem Titel „Space Ressources“, durch welche sich Erkenntnisse in Bezug auf zukünftigen Asteroidenbergbau erhofft werden und durch welche die Forschung und Entwicklung in diesem Sinne vorangetrieben werden soll.

Auch wenn eventuelle Interpretationsfragen noch offen bleiben und das Gesetz noch etwas futuristisch anmuten mag, ist die Luxemburger Regierung überzeugt, dass das Gesetz nur der Anfang einer neuen Weltraumindustrie mit Zentrum in Luxemburg ist.

Ob die Initiative und das Gesetz letztlich ein Erfolg werden, muss sich noch zeigen. Eins steht jedoch jetzt schon fest: Nie waren die Sterne so zum Greifen nah.

→ Bob Scharfe

Luther S.A.
Luxemburg
Telefon +352 27484 667
bob.scharfe@luther-lawfirm.com

MALAYSIA

Malaysias Budget 2020 – Steuerliche Highlights

■ Am 11. Oktober 2019 stellte Malaysias Finanzminister Lim Guan Eng den Haushaltsentwurf für das Jahr 2020 vor. Das erklärte Ziel der neuen Regierung Malaysias ist, wieder zu dem viel gerühmten „Tigerstaat“ zu werden, als der es einmal galt. Die sogenannte Budget Speech des Finanzministers war daher mit Spannung erwartet worden. Zur Erinnerung: Die neue Pakatan Harapan Regierung, die 2018 einen überraschenden Wahlerfolg feierte und die regierende Barisan Nasional Koalition zum ersten Mal seit der Staatsgründung vor mehr als 60 Jahren in die Oppositionsrolle entließ, steht in Malaysia vor großen Herausforderungen. Die Bevölkerung erwartet fortgesetzten wirtschaftlichen Aufschwung, eine bessere Ausbildung und geringere Lebenshaltungskosten. Daneben galt und gilt es, die existierenden ethnischen Spannungen zu verringern, und Themen wie „nationale Identität“, „Religion“ und „Internationalität“ auszubalancieren.

Seit Übernahme der Amtsgeschäfte hat sich die Regierung – auch wenn dies im öffentlichen Diskurs in Malaysia bisweilen etwas untergeht – diesen Themen durchaus gewidmet: Etwa mit der Abschaffung der Mehrwertsteuer, die zur Senkung der Lebenshaltungskosten beitrug, aber auch durch eine Reihe von regulatorischen Maßnahmen, die das Investieren in Malaysia vereinfachen und damit die weitere wirtschaftliche Entwicklung absichern sollen. Erste Erfolge sind hier sichtbar. Im jüngst erschienen Ease of Doing Business Ranking der Weltbank für 2020 kletterte Malaysia beispielsweise, verglichen mit dem Vorjahr, vom 15. auf den 12. Rang (Deutschland liegt auf Rang 22).

Im Ergebnis darf man sagen, dass der neue Haushaltsentwurf mit den erklärten Zielen durchaus im Einklang steht (eine detaillierte Übersicht kann unter nachfolgendem Link gefunden werden: <https://www.luther-lawfirm.com/en/newsroom/newsletter/detail/1755>):

Steuerermäßigungen

So hob die Regierung einmal mehr hervor, dass Malaysia „preferred destination for investments“ werden soll. Dabei bemüht sich Malaysia auch ausdrücklich um Investments kleiner und mittelständischer Unternehmen (SMEs). Bereits seit längerem galt für Einkommen von SMEs und LLPs ein privilegierter Steuersatz von 18 % (statt des Standardsatzes von 24 %) für Einkommen bis zu 500.000 Malaysischen Ringgit (hiernach: „RM“). In einem ersten Schritt hatte die neue Regierung diesen Steuersatz im letzten Jahr auf 17 % gesenkt. Der neue Haushaltsentwurf sieht nun eine weitere Entlastung vor und erhöht den Anteil des Einkommens, auf den der reduzierte Steuersatz Anwendung findet, auf 600.000 RM.

Daneben wurden diverse Steuerermäßigungen/Beihilfen in den Bereichen hightech, manufacturing, creative and new economic sectors, green technology, IP, R&D sowie electric, electronics and 5G neu eingeführt bzw. verlängert. Ziel ist hier ausdrücklich, Fortune500 Unternehmen sowie führende StartUps zum

Markteintritt in Malaysia zu bewegen. Gerade im app- und onlineplattformbasierten Bereich kann Malaysia hier bereits einige Erfolge aufweisen. Details zu den Steuerermäßigungen und Beihilfen werden derzeit ausgearbeitet und sollen alsbald veröffentlicht werden.

Umsetzung der Sales and Services Tax

Daneben gab es Neuigkeiten zur Sales and Services Tax (SST). Die Steuer war 2018 als Ersatz für die abgeschaffte Mehrwertsteuer eingeführt worden. Bei der Implementierung kam es zu Beginn zu erheblichen Schwierigkeiten, da die neue Regierung die Abschaffung der Mehrwertsteuer und die Rückkehr zu dem aus der Vergangenheit bekannten SST-System zwar versprochen hatte, für die Vorbereitung der entsprechenden Regelwerke nach dem unerwarteten Wahlerfolg dann aber wenig Zeit hatte. Entsprechend wirkte das SST-Regelwerk zu Beginn oft wie „mit heißer Nadel gestrickt“. Den bestehenden Problemen nähert sich die Regierung nun Schritt für Schritt. So wurde im Haushaltsentwurf klargestellt, dass an dem Vorhaben, künftig auch digitale Dienstleistungen der SST zu unterwerfen, trotz intensiver Debatte festgehalten wird. Malaysia gilt hier weltweit als einer der Vorreiter.

Daneben wurden Erleichterungen für die Inanspruchnahme des sog. group reliefs bekanntgegeben: Die SST-Befreiung für Leistungen zwischen Gruppengesellschaften soll in Zukunft auch dann gelten, wenn daneben auch Leistungen an gruppenfremde Drittgesellschaften erbracht werden, wobei der Umfang dieser Dienstleistungen nicht mehr als 5 % des Gesamtwertes aller Dienstleistungen der leistenden Gesellschaft überschreiten darf. Weiterhin wurde das Approved Major Exporter Scheme (AMES) eingeführt. Unter AMES sind Gesellschaften, die mindestens 80 % ihrer in Malaysia produzierten Güter exportieren, von der Sales Tax auf Importe von Rohmaterialien, Zubehörteilen und Verpackungsmaterialien befreit. Dies stellt eine signifikante Verbesserung gegenüber der bisherigen Erstattungslösung dar, die oftmals zu erheblichen Cashflow-Problemen bei



Exporteuren führte. Daneben soll die Zollabfertigung beschleunigt werden, indem eine deferred payment facility eingeführt wird.

Verfahrensrechtliche Erleichterungen

Zur Verbesserung des Rechtsschutzes soll zudem ein neues Tax Appeal Tribunal geschaffen werden. Das neue Tribunal entsteht durch die Zusammenlegung der bislang für Berufungen in Steuer- und Zollfragen zuständigen Behörden The Special Commissioner for Income Tax und Director General of Royal Malaysian Customs Department. Daneben soll zwecks Vereinfachung der Steuererhebung ab Januar 2021 allen volljährigen malaysischen Staatsbürgern, sowie den in Malaysia registrierten corporate entities eine individuelle Steuernummer zugewiesen werden.

Besteuerung natürlicher Personen

Mit Blick auf die persönliche Einkommenssteuer, hat die Regierung ferner angekündigt, Topverdiener in Malaysia (Einkommen von mehr als 2.000.000 RM pro Jahr) künftig stärker zu besteuern. Der Steuersatz soll von 28 % auf 30 % steigen; das gleiche gilt für Steuerausländer. Im Übrigen erhöhen sich die persönli-

chen Einkommenssteuersätze jedoch nicht. Daneben soll der Mindestlohn ab Januar 2020 von 1.100 RM auf 1.200 RM angehoben werden, wobei die Erhöhung auf die Großstädte in Malaysia beschränkt werden soll. Es bleibt abzuwarten, wie genau die regional begrenzte Erhöhung des Mindestlohns umgesetzt wird.

Interessant für in Malaysia lebende Ausländer oder interessierte Investoren dürfte daneben die Mitteilung sein, dass die Schwelle, ab der Ausländer Eigentumswohnungen (condominiums) erwerben dürfen, von 1.000.0000 RM auf 600.000 RM gesenkt werden soll. Die Regelung zielt hier insbesondere auf Investments aus Hong Kong/Festlandchina ab und soll dem Leerstand in vielen Neubauten entgegenwirken.

Der derzeitige Haushaltsentwurf kann also durchaus dazu beitragen, Malaysias Attraktivität als Investmentstandort zu erhöhen. Viel hängt jedoch davon ab, wie die angekündigten Maßnahmen in der Praxis umgesetzt werden.

→ Pascal Brinkmann, LL.M. (Stellenbosch)

Luther Corporate Services Sdn Bhd
Malaysia
Telefon +60 3 21660085
pascal.brinkmann@luther-services.com

NORDISCHE LÄNDER

Dänische „Ein-Kronen-Gesellschaft“ wieder abgeschafft



■ **Dänemark hat die Gesellschaftsform der Iværksættelskab (IVS) wieder abgeschafft und zugleich das zur Gründung einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (ApS) erforderliche Stammkapital reduziert.**

Wie auch im deutschen Gesellschaftsrecht gab es in Dänemark bislang eine Unterform der Gesellschaft mit beschränkter Haftung, zu deren Gründung lediglich ein Stammkapital von 1 dkr (umgerechnet 0,15 Euro) erforderlich war. Die IVS ist vergleichbar mit der deutschen Unternehmergesellschaft und wird umgangssprachlich auch als „Ein-Kronen-Gesellschaft“ bezeichnet. Durch die Reform des dänischen Gesellschaftsrechts wurde die IVS abgeschafft. Damit ist es seit dem 15. April 2019 nicht mehr möglich, eine IVS zu gründen.

Die IVS war wegen ihrer geringen Kapitalanforderungen eine sehr beliebte Gesellschaftsform, wurde allerdings oft missbräuchlich verwendet. Im Gegensatz zu Einzelunternehmen konnten bei Gesellschaften in der Rechtsform der IVS fast doppelt so hohe Steuerrückstände festgestellt werden.

Gleichzeitig hat der Gesetzgeber das zur Gründung einer ApS (Anpartsselskab) erforderliche Stammkapital von 50.000 dkr auf 40.000 dkr (umgerechnet 5.400 Euro) gesenkt. Die ApS ist vergleichbar mit der deutschen GmbH. Damit hat Dänemark seine Kapitalanforderungen an die anderen skandinavischen Länder angepasst.

Bestehende IVS sind bis zum 15. April 2021 in eine ApS umzuwandeln. Neben einer neuen Eintragung ist zunächst das Erreichen des Stammkapitals von mindestens 40.000 dkr erforderlich. Der Nachweis des Mindeststammkapitals kann entweder durch eine Revisionserklärung oder durch einen aktuell geprüften Jahresabschluss erfolgen.

Sofern Gesellschaften aufgrund ihres Stammkapitals und ihrer Rücklagen zum Zeitpunkt der zwingenden Umwandlung noch nicht über das erforderliche Stammkapital verfügen, werden diese das Kapital erhöhen müssen. Andernfalls kann keine Umwandlung erfolgen und bestehende IVS werden mit Fristablauf aus dem dänischen Handelsregister gelöscht. Unternehmen mit Tochtergesellschaften in Dänemark sollten also jetzt prüfen, ob Handlungsbedarf besteht.

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

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Hamburg
Telefon +49 40 18067 12179
christoph.von.burgsdorff@luther-lawfirm.com

→ Franz Kauer, LL.M. (Stellenbosch)

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Hamburg
Telefon +49 40 18067 18792
franz.kauer@luther-lawfirm.com

SINGAPUR

Welche Verbesserungen bringt das EU-Singapur Freihandelsabkommen aus IP-Sicht?

■ Der Abschluss des Freihandelsabkommens zwischen der EU und Singapur („EUSFHA“) ist in aller Munde. Die EU erhofft sich mithilfe des Abkommens in den nächsten zehn Jahren eine Steigerung der Exporte um 1,4 Milliarden Euro; das reale Bruttoinlandsprodukt soll um 550 Millionen Euro steigen. Das EUSFHA soll zahlreiche Verbesserungen im Hinblick auf den Abbau nicht-tarifärer Handelsbarrieren bringen und geht als sog. „WTO plus-Abkommen“ inhaltlich sogar über die WTO-Agenda hinaus. Neben einem verbesserten Marktzugang für Waren, Dienstleistungen und zum öffentlichen Beschaffungsmarkt sieht das EUSFHA auch einen verbesserten Schutz des geistigen Eigentums vor, insbesondere dem Schutz von geografischen Herkunftsangaben.

Was sind geografische Herkunftsangaben und wie groß ist deren Bedeutung?

Bei geografischen Herkunftsangaben handelt es sich um geschützte Angaben, die auf die Herkunft einer Ware aus einem bestimmten Ort, einer bestimmten Gegend oder aus einem bestimmten Land hinweisen. Weltweit gibt es fast 60.000 geografische Herkunftsangaben, wie beispielsweise die Pinggu Pfirsiche aus China, die Idaho Kartoffeln aus den USA und der Waiheke Island Wein aus Neuseeland. Genauso wie Marken und geschäftliche Bezeichnungen dienen geografische Herkunftsangaben als Kennzeichnungsmittel. Sie werden durch eine Vielzahl internationaler, europäischer und nationaler Vorschriften geschützt. Während manche Schutzsysteme produktspezifisch ausgerichtet sind (also nur für bestimmte Produkte Schutz beansprucht werden kann), stehen andere für alle Waren und Dienstleistungen zur Verfügung. Teilweise bezwecken die Gesetze einen markenrechtlichen Schutz, teilweise steht eine Irreführungs- oder Verwechslungsgefahr im Vordergrund. Unterschiede bestehen auch hinsichtlich der Schutzbegründung, da in manchen Ländern eine Registrierung erforderlich ist, während in anderen Rechtssystemen Schutz aufgrund gesetzlicher Vorschriften begründet wird.

Die mit dem Schutz von geografischen Herkunftsangaben verfolgten Ziele sind vielfältig: Mit dem Schutz geografischer Herkunftsangaben lässt sich Regional-, Struktur- und Produktpolitik betreiben; auch können sie verbraucherpolitischen Zielen dienen. Nicht zu vergessen ist die von einer geografischen Herkunftsangabe ausgehende Wirkung auf die Verbraucher: Regelmäßig verbindet der angesprochene Verbraucher mit geografischen Herkunftsangaben nicht nur den Hinweis auf die Herkunft der Ware, sondern hat bestimmte Vorstellungen hinsichtlich der Qualität und den Eigenschaften des entsprechend gekennzeichneten Produkts. Geografische Herkunftsangaben haben daher eine nicht geringe wirtschaftliche Bedeutung und die Verkaufspreise von Produkten mit entsprechender Kennzeichnung sind regelmäßig um ein vielfaches teurer als nicht gekennzeichnete Produkte der gleichen Sorte.

Weltweit werden verschiedene Gütezeichen benutzt

Je nach Land unterscheidet sich die verwendete Kennzeichnung. Allen gemein ist jedoch, dass die Produkte nur dann entsprechend gekennzeichnet werden, wenn sie im Hinblick auf die Herkunft und die Herstellungsweise bestimmte Kriterien erfüllen.



Das EU-Gütezeichen „g.U.“ (= geschützte Ursprungsbezeichnung) garantiert beispielsweise, dass die Erzeugung, Verarbeitung und Herstellung eines Erzeugnisses in einem bestimmten geografischen Gebiet nach einem anerkannten und festgelegten Verfahren erfolgt ist, sichert also eine enge Verbindung zwischen den Merkmalen des Produkts und seiner geografischen Herkunft. Ein Beispiel hierfür ist der Allgäuer Bergkäse g.U., bei dessen Herstellung nur Milch aus dem Allgäu verwendet werden darf und die Herstellung zudem auf durch eine lange Tradition gewonnenem Know-How basiert.



Bei dem EU-Gütezeichen der geschützten geografischen Angabe (g.g.A.) gibt es ebenfalls eine Verbindung zwischen dem landwirtschaftlichen Erzeugnis und dem Herkunftsgebiet, doch muss nur eine der Produktionsstufen – also die Erzeugung, Verarbeitung oder Herstellung – im Herkunftsgebiet erfolgt sein. Die so gekennzeichneten Produkte besitzen damit konkrete Eigenschaften, die sie mit einer bestimmten Region verbinden. Ein Beispiel hierfür ist die aus Schleswig-Holstein stammende Käsesorte „Holsteiner Tilsiter“. Ein Käse darf demnach erst dann Holsteiner Tilsiter genannt werden, wenn er in Schleswig-Holstein hergestellt und gereift ist, da sich nur durch das besondere Klima zwischen Nord- und Ostsee der spezielle würzig-aromatische Charakter erzeugen ließe.

Schutz von geografischen Herkunftsangaben in Singapur

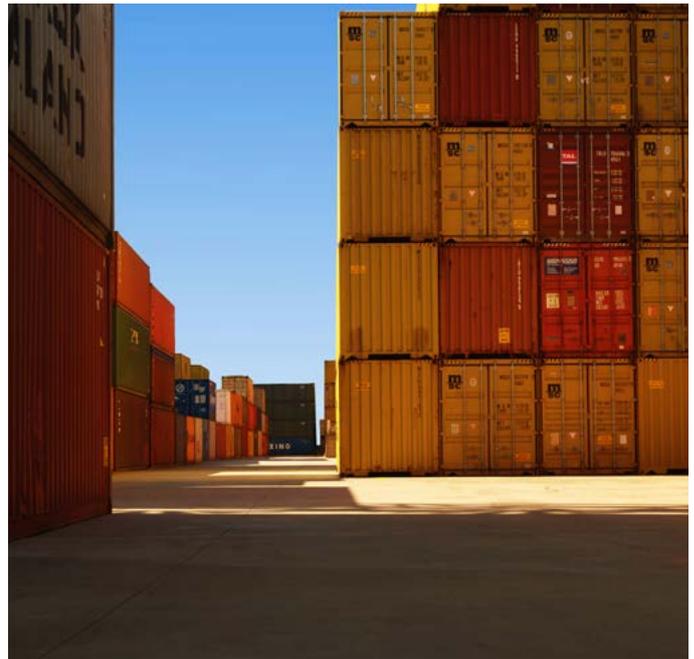
Vor Abschluss des EUSFHA waren geografische Herkunftsangaben in Singapur im Einklang mit dem World Trade Organization's (WTO) Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) geschützt. Das TRIPS Abkommen bietet allerdings nur einen Mindestschutz.

Mit Inkrafttreten des Geographical Indications Act (2014) am 1. April 2019 hat sich der Schutz von geografischen Herkunftsangaben – wie im Rahmen der Verhandlungen des EUSFHA vereinbart – verbessert und es wurde ein neues System zur Registrierung von geografischen Herkunftsangaben eingerichtet. Nun können geografische Herkunftsangaben in Singapur – genauso wie Marken – online registriert werden. Inhaber dürfen ihre Produkte entsprechend kennzeichnen und können Dritte von der Nutzung des Zeichens ausschließen. Die Schutzdauer beträgt 10 Jahre ab Eintragung und kann beliebig oft verlängert werden. Eine geografische Herkunftsangabe kann in Singapur für eine der folgenden Warenkategorien eingetragen werden:

- (i) Wein
- (ii) Spirituosen
- (iii) Bier
- (iv) Käse
- (v) Fleische und Fleischprodukte
- (vi) Meeresfrüchte
- (vii) Speiseöle
- (viii) Nicht essbare Öle
- (ix) Früchte
- (x) Gemüse
- (xi) Gewürze und Würzmittel
- (xii) Süß- und Backwaren
- (xiii) Blumen und Teile von Blumen
- (xiv) Naturkautschuk

Bislang sind beim singapurischen Markenamt 138 europäische Anträge auf Registrierung geografischer Herkunftsangaben eingegangen, 100 geografische Herkunftsangaben wurden bereits eingetragen, darunter Champagne, Roquefort, Cognac, Prosciutto di Parma, Gorgonzola, Chianti, Irish Whiskey, Irish Cream, Cava und Scotch.

Neben der Möglichkeit der Registrierung ist eine Verbesserung der Grenzbeschlagnahmemaßnahmen vorgesehen. In Zukunft wird es die Möglichkeit geben, den singapurischen Zoll zu beauftragen, vermutete rechtsverletzende Waren zu beschlagnahmen, die in Singapur ein- oder ausgeführt werden sollen. Die verbesserten Grenzkontrollmaßnahmen werden allerdings



erst drei Jahre nach Inkrafttreten des EUSFHA durchgeführt; bis dahin soll der Zoll auf seine neuen Aufgaben umfangreich vorbereitet werden.

Ausblick

Der Schutz von geografischen Herkunftsangaben ist – wie bei einer Marke – begrenzt auf das Land, in dem die Registrierung erfolgt ist (bzw. in dem aufgrund gesetzlicher Vorschriften automatisch Schutz besteht). Es ist daher notwendig und empfehlenswert, überall dort Schutz für eine geografische Herkunftsangabe zu beantragen, wo die Waren vertrieben werden sollen oder Nachahmungen zu befürchten sind. Ein zeitiges Vorgehen ist dabei empfehlenswert, da das Prinzip „First in time, first in right“ auch hier gilt, also grundsätzlich derjenige die besseren Rechte genießt, der diese früher eingetragen hat. Unter Umständen ist es dem Produzenten demnach verwehrt, in Singapur eine geografische Herkunftsangabe einzutragen, wenn zuvor eine ähnliche oder identische Marke eingetragen wurde.

→ Anja Schwarz, LL.M. (London)

Luther LLP
Singapur
Telefon +65 6408 8024
anja.schwarz@luther-lawfirm.com

Digitalisierung des Healthcare-Sektors – Die Tschechische Republik bleibt Vorreiter

■ Die Digitalisierung des Healthcare-Sektors ist allgegenwärtig. Hersteller und Händler von Arzneimitteln ebenso wie Ärzte, Pharmazeuten und Verbraucher müssen sich zunehmend mit der Digitalisierung der Gesundheitsversorgung auseinandersetzen. Jedoch stehen nicht alle der Modernisierung des Sektors positiv gegenüber. Insbesondere in Deutschland wird das Thema zuweilen stiefmütterlich behandelt. Im Gegensatz zu Deutschland gehört die Tschechische Republik neben den nordischen Ländern wie Finnland, Dänemark oder Estland zu den Vorreitern auf dem Gebiet der digitalisierten Gesundheitsversorgung.

Healthcare in der Tschechischen Republik

In der Tschechischen Republik können Ärzte bereits seit 2007 Rezepte in elektronischer Form ausstellen. Der tschechische Gesetzgeber schaffte die rechtlichen Grundlagen und reformierte das Arzneimittelgesetz. Seit Anfang 2018 sind Rezepte nunmehr zwingend in elektronischer Form auszustellen.

Das neue Arzneimittelgesetz

Der nächste Schritt in der Digitalisierung der Gesundheitsversorgung ist die sogenannte elektronische Patientenakte. In der Patientenakte wird vermerkt, welche Medikamente einem Patienten verschrieben und welche diesem tatsächlich ausgehändigt wurden. Darüber hinaus kann die Patientenakte Daten über Allergien, relevante physische Konditionen und Operationen enthalten.

Die Digitalisierung der Patientenakte ist der Grundstein für einen Austausch relevanter Patientendaten zwischen den Beteiligten. Durch die geteilte elektronische Patientenakte können Mehrfachverschreibungen und die Verschreibung von Medikamenten mit potentiellen Wechselwirkungen vermieden werden, da sowohl der behandelnde Arzt als auch der jeweilige Pharmazeut einen Überblick über den Patienten und dessen Medikation erhalten. Im Juni 2019 hat das tschechische Parlament einen entsprechenden Gesetzesentwurf verabschiedet, der unter anderem die elektronische Patientenakte und deren Austausch zwischen Ärzten und Pharmazeuten regelt. Der Gesetzesentwurf sieht vor, dass Patientendaten grundsätzlich elektronisch erhoben und in der elektronischen Patientenakte gespeichert werden. Dem Patienten steht es allerdings frei, der Speicherung der Daten und der Weitergabe der elektronischen Patientenakte ganz oder teilweise zu widersprechen. Hinsichtlich dieses sogenannten „opt-out“-Prinzips, das im Gesetzesentwurf für Ärzte und Pharmazeuten vorgesehen ist, wurden im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens Bedenken geäußert. Das tschechische Parlament teilte diese Bedenken jedoch nicht

und verabschiedete das Gesetz in der beschriebenen Fassung am 24. September 2019 endgültig.

Vorreiterrolle in der EU

Bereits seit 2011 ermöglicht die Patientenmobilitätsrichtlinie (2011/24/EG) den Mitgliedsstaaten, unter bestimmten Voraussetzungen elektronische Patientendaten auszutauschen. Finnland und Estland waren die ersten Länder, die hiervon Gebrauch gemacht haben und seit Januar 2019 Patientenakten austauschen. Ausgetauscht werden sogenannte Patientenkurzakten. Diese enthalten nur solche Patientendaten, die für die Verschreibung und Aushändigung von Medikamenten erforderlich sind.

Nach Angaben der EU-Kommission plant auch die Tschechische Republik, noch dieses Jahr an dem grenzüberschreitenden Austausch von Patientenkurzakten teilzunehmen. Im Lichte der nun verabschiedeten Änderungen des tschechischen Arzneimittelgesetzes scheint der Plan der tschechischen Regierung durchaus realistisch. Mit der Einführung der elektronischen Patientenakte und der geplanten Teilnahme an einem grenzüberschreitenden Austausch von Patientendaten gehört die Tschechische Republik in Bezug auf digitale Gesundheitsversorgung zu den Vorreitern innerhalb der EU.

Stand in Deutschland

Im Vergleich mit der Tschechischen Republik liegt Deutschland im Bereich der Digitalisierung der Gesundheitsversorgung weit zurück. Im EU-weiten Vergleich findet sich Deutschland auch in diesem Jahr wieder auf den hinteren Plätzen. Zwar ist es deutschen Ärzten grundsätzlich möglich, ein Rezept in elektronischer Form auszustellen. Der rechtliche Rahmen für eine flächendeckende Nutzung des elektronischen Rezepts ist allerdings noch unzureichend. Das Anlegen und Nutzen einer elektronischen Patientenakte ist in Deutschland bislang nicht möglich.

Das Bundesministerium für Gesundheit plant allerdings, in den kommenden Jahren einen entsprechenden Rechtsrahmen zu schaffen. Es ist beabsichtigt, im Jahr 2020 das elektronische Rezept und anschließend im Jahr 2021 die elektronische Patientenakte flächendeckend einzuführen.

Betroffene wie Ärzte, Kliniken oder Apotheken sollten sich frühzeitig auch mit diesem Aspekt der Digitalisierung auseinandersetzen. Nur dann sind sie auf die anstehende Digitalisierung des Healthcare-Sektors in ausreichendem Maße vorbereitet.

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

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Hamburg
Telefon +49 40 18067 12179
christoph.von.burgsdorff@luther-lawfirm.com

→ Robert Burkert

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Hamburg
Telefon +49 40 18067 14837
robert.burkert@luther-lawfirm.com

VIETNAM

Wie bekomme ich Unternehmensgewinne aus dem Land?

■ Vietnam zieht weiterhin Rekordinvestitionen aus dem Ausland an. Die Notwendigkeit, den Rückführungsprozess von Gewinnen aus dem Land zu verstehen, war daher nie größer. Selbst für die erfahrensten Investoren kann sich die Überweisung von Gewinnen aus Vietnam als komplexer und zeitaufwendiger Prozess erweisen. Veränderte Vorschriften und knappe lokale Informationen über das Verfahren haben eine schwierige Compliance-Landschaft geschaffen, die eine kontinuierliche Aufmerksamkeit erfordert.

Grundsätzlich können Gewinne aus Vietnam in die jeweiligen Heimatländer überwiesen werden. Allerdings gibt es eine Anzahl von Bedingungen zu beachten, die derzeit im Rahmen des Überweisungsverfahrens einschlägig sind. Wenn diese Einschränkungen keine Berücksichtigung in den Geschäftsplänen finden, kann dies zu Liquiditätsengpässen führen, und geplante Auszahlungen an Gesellschafter können ggf. nicht umgesetzt werden.

Grundvoraussetzung

Ähnlich wie in vielen anderen Ländern, dürfen Dividenden nicht ausgeschüttet werden, wenn das Unternehmen keinen Gewinn ausweist. Auch dürfen die Gewinne nach vietnamesischem Recht nur einmal jährlich ausgeschüttet werden. Jede Gesellschaft mit einem ausländischen Gesellschafter muss ihren Jahresabschluss prüfen lassen, so dass der Gewinn erst nach erfolgtem Audit feststeht. Damit verringert sich das Zeitfenster, in dem Gewinne ausgeschüttet werden dürfen.

Praktische Umsetzung

Auch wenn ein Unternehmen Gewinne erzielt und in der Lage ist, die oben erwähnten grundlegenden Anforderungen der Rückführung zu erfüllen, sind weitere

Hürden beim tatsächlichen Ablauf des Überweisungsprozesses zu beachten.

Einrichten eines Fremdwährungsbankkontos

Beim Eintritt in den vietnamesischen Markt müssen ausländische Investoren ein spezielles Bankkonto eröffnen, welches ausschließlich dazu dient, die im Inland erforderlichen Fremdwährungstransaktionen abzuwickeln, wie beispielsweise

- Einzahlung des Gesellschaftskapitals;
- Erhalt von Darlehen aus dem Ausland;
- Rückzahlung von Darlehen oder Zinszahlungen an Parteien außerhalb von Vietnam;
- Vergabe von Darlehen an Parteien außerhalb von Vietnam;
- Dividendenausschüttungen an die ausländischen Gesellschafter oder Auszahlung von sonstigen Gewinnen, deren Ursprung auf das in Vietnam ansässige Geschäft zurückzuführen ist.

Je nachdem, um welche Art von Investition es sich handelt, werden diese Konten „Direct Investment Capital Account („DICA“) oder Indirect Investment Capital Account („IICA“) genannt. Die Rückführung von Gewinnen ins Ausland kann folglich nur von diesen Konten heraus getätigt werden.

Nachfolgend sind die wichtigsten Themen aufgeführt, auf die sich Anleger bei der Eröffnung des Fremdwährungskontos wissen sollten.

Auswahl der Bank

Anleger dürfen lediglich ein einziges Fremdwährungskonto führen. In der Praxis sind die einzigen Banken, die Fremdwährungskonten für Investoren führen können, die von der State Bank of Vietnam („SBV“) zugelassenen Banken mit entsprechender Lizenz. Dies hat zur Folge, dass ein Wechsel der Bank immer mit der Schließung des bestehenden und Eröffnung eines neuen Fremdwährungskontos einhergeht.

Auswahl der Währung

Derzeit sind ausländische Unternehmen auf ein Fremdwährungskonto in einer einzigen Währung beschränkt. Ausnahmen von dieser Regel können gemacht werden, wenn Investoren nachweisen können, dass die Währung ihrer Auslandskredite sich von der Währung unterscheidet, die für die Finanzierung der Direktinvestition in Vietnam verwendet wird.

Wechselkurs

Da Auslandsüberweisungen nur über die genannten Fremdwährungskonten getätigt werden können, müssen die in lokaler Währung erwirtschafteten Gewinne zunächst auf dieses Konto transferiert werden. Dies bedeutet, dass stets eine Umrechnung der Gelder in die Währung des jeweiligen Kontos stattfindet. Im Gegensatz zu den variablen Wechselkursen des Auslands, legt die vietnamesische Regierung einen Wechselkurs fest, von denen die Banken bis zu maximal 1 Prozentpunkt abweichen können.

Daraus ergeben sich drei relevante Wechselkurse, die Unternehmen bei der Beurteilung von Überweisungen aus Vietnam beachten sollten:

- Offizieller Wechselkurs Vietnams: Dieser wird regelmäßig von der SBV herausgegeben und bestimmt den Kurs, zu dem die vietnamesische Regierung die Währung kaufen und verkaufen wird. Beispielsweise betrug der von der SBV am 12. November 2019 ausgegebene Wechselkurs 23.163 VND pro USD.
- Bankraten: Der Wechselkurs, der von den einzelnen Banken festgelegt wird und sich innerhalb eines Prozentpunktes des von der vietnamesischen Regierung festgelegten Zinssatzes bewegen muss.

Internationaler variabler Wechselkurs: Als Bezugspunkt sollten Unternehmen auch die Differenz zwischen dem internationalen Wechselkurs außerhalb Vietnams und den in Vietnam verwendeten Kursen berücksichtigen. Für den Fall, dass der Unterschiedsbetrag erheblich ist, können Unternehmen beschließen, die Überweisung von Gewinnen zurückzuhalten.

Erfüllung aller Steuerverpflichtungen

Nach den Richtlinien des Ministry of Finance („MoF“) müssen Unternehmen, die Gewinne aus Vietnam zurückführen wollen, vor der Überweisung alle Verpflichtungen gegenüber den lokalen staatlichen Stellen erfüllt haben. Die meisten Investoren werden der Körperschaftsteuer („CIT“), der Mehrwertsteuer („VAT“) und der Sonderverbrauchssteuer („SCT“) unterliegen.

Meldepflicht

Nach Einreichung der jährlichen Körperschaftsteuer und erfolgter Prüfung des Jahresabschlusses muss die Gesellschaft ihre Absicht, Gewinne zurückzuführen, dem Finanzamt melden. Erfolgt innerhalb von sieben Tagen keine Mitteilung des Finanzamtes, können die Gewinne ausgeschüttet werden.

Quellensteuer

Je nachdem, in welches Land die Gewinne zurückgeführt werden, und ob zwischen Vietnam und dem jeweiligen Land ein Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung besteht, kann Quellensteuer anfallen. Auf Dividenden, die an juristische Personen ins Ausland ausgeschüttet werden, wird derzeit keine Steuer erhoben. Anders ist dies bei einer Auszahlung an natürliche Personen, wo Gewinne dann einer Quellensteuer von fünf Prozent unterliegen, sofern nicht ein Doppelbesteuerungsabkommen etwas anderes vorsieht.

→ Thi Thuy Trang Phan, LL.M.

Luther LLP
Singapur
Telefon +65 6408 8000
trang.phan@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.

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

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

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



Auf den Punkt. Luther.