

Newsletter, 2. Quartal 2007

Foreign Law & Investments

Außenwirtschafts- und Investitionsschutzrecht

■ Seite 2

Australien

Aktuelle Gesetzesänderung und Rechtsprechung
im australischen Markenrecht

■ Seite 4

China

China auf neuem Kurs – Anerkennung von Privat-
eigentum und große Unternehmenssteuerreform
Das neue Unternehmenskonkursgesetz
Chinas (Teil 1)
China RoHS – Umdenken beim Umweltschutz
im Reich der Mitte

■ Seite 6

Indien

Ausländische Marken im indischen Recht

■ Seite 11

Russland

Schutz ausländischer Investitionen
in der Russischen Föderation (Teil 2)

■ Seite 13

Singapur

Absenkung der Körperschaftsteuer und
andere Gesetzesänderungen in Singapur

■ Seite 15

Thailand

Thailand verunsichert ausländische Investoren

■ Seite 18

Türkei

Ausländische Direktinvestitionen in der
Türkei und anstehende Änderungen im
Gesellschaftsrecht

■ Seite 22

Vietnam

Vietnam nach dem WTO Beitritt –
das „nächste China“ ?

■ Seite 26

Außenwirtschafts- und Investitionsschutzrecht

Wir werden künftig regelmäßig auf praxisrelevante Schiedssprüche, neue Verfahren, Veranstaltungen sowie sonstige interessante Entwicklungen im Bereich „Investitionsschutzrecht“ hinweisen. Deutschland hat bilaterale Investitionsschutzabkommen mit über 50 Staaten geschlossen. Diese zwischenstaatlichen Verträge bieten deutschen Investoren Schutz im Ausland vor diskriminierenden Gesetzen oder anderen Maßnahmen von Seiten staatlicher Behörden. Im Regelfall kann Schadensersatz direkt vor dem International Centre for the Settlement of Investment Disputes (ICSID) in Washington eingefordert werden. Die in dieser Ausgabe beschriebenen geplanten Neuregelungen für Ausländer in Thailand könnten möglicherweise ICSID-Verfahren auslösen. Diese Ausgabe behandelt die folgenden Themen:

1. Siemens gewinnt ICSID-Verfahren gegen Argentinien

Am 6. Februar 2007 hat das ICSID-Schiedsgericht im Verfahren Siemens AG/Argentinien (Case ARB/02/08) seinen Schiedsspruch erlassen. Das Verfahren fand auf der Grundlage des deutsch-argentinischen Investitionsschutzvertrages statt. Das Schiedsgericht bestand aus Dr. Andrés Rigo Sureda (Spanien) als Vorsitzenden sowie Judge Charles Brower (US) und Herrn Professor Domingo Bello Janeiro (Spanien) als parteiernannte Schiedsrichter. Den Schiedsspruch können Sie unter www.investmentclaims.com herunterladen.

Das Verfahren resultiert aus einem Streit, nachdem Argentinien durch Dekret einen Vertrag mit einer Siemens-Tochter über die Errichtung eines Grenzkontrollsystems und die Ausgabe von Personalausweisen gekündigt hatte. 2002 erhob Siemens Klage vor dem ICSID. Das Verfahren ruhte zwischen 2004 und 2005 einige Zeit, weil Argentinien (letztlich erfolglos) einen Befangenheitsantrag gegen den Vorsitzenden gestellt hatte.

Das Schiedsgericht befand, dass die Kündigung des Vertrages einer Enteignung gleichkomme. Ferner entschied es (u. a.), dass die von Argentinien vor der Kündigung mit erheblichem Druck versuchte Neuverhandlung des Vertrages gegen die Verpflichtung zur Gewährung von „ständigem Schutz und Sicherheit“ (most constant protection and security) verstoße. Das Schiedsgericht wies die Behauptung, Argentinien habe die sog. „umbrella clause“ (Schirmklausel) des Vertrages verletzt, zurück. Die Schirmklausel erfasse nur Verträge, die zwischen Staat und Investor abgeschlossen wurden. Vorliegend hatte aber nicht Siemens, sondern eine Tochtergesellschaft den Vertrag abgeschlossen. Damit weicht das Schiedsgericht von der Rechtsauffassung anderer Schiedsgerichte (z. B. CMS v.

Argentinien) ab, derzufolge ein Gesellschafter auch die Verletzung eines zwischen Staat und Gesellschaft geschlossenen Vertrages rügen kann.

Das Schiedsgericht sprach Siemens eine Entschädigung in Höhe von ca. 217 Mio. US-\$ zu. Einen Anspruch auf Ersatz entgangener zukünftiger Gewinne verneinte es hingegen.

2. Europäische Minenbesitzer verklagen Südafrika

Presseberichten (die US-amerikanische Investment Treaty News) zufolge haben europäische Minenbesitzer Südafrika wegen der innerstaatlichen Gesetzgebung zur Förderung der farbigen Bevölkerung verklagt. Unter dem Mineral and Petroleum Resources Development Act müssen Minenbesitzer ihre Rechte umstellen und angeblich weitgreifende Maßnahmen zur Förderung der farbigen Minderheit durchführen, z. B. einen Teil ihrer Anteile verkaufen. Das Verfahren wurde vom ICSID am 8. Januar 2007 als 103. Verfahren registriert.

Die Klage wurde sowohl von italienischen Staatsangehörigen als auch ihrer in Luxemburg ansässigen Holding eingereicht und ist ein Beispiel dafür, dass richtige Strukturierung einer Investition den Schutz im Streitfall verdoppeln kann.

3. Neues Investitionsschutzabkommen mit Angola

Am 1. März 2007 ist das Investitionsschutzabkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Angola vom 30. Oktober 2003 in Kraft getreten. Es bestehen jetzt Investitionsschutzabkommen mit 121 Staaten.

Das Abkommen weicht in einigen wichtigen Punkten vom deutschen Muster-Investitionsschutzabkommen ab. Erstens schützt das Abkommen als „Investitionen“ nur Vermögenswerte, die in Übereinstimmung mit nationalem Recht angelegt werden. Diese eigentlich verständliche Bestimmung ist insbesondere dann problematisch, wenn nationale Gerichte unter staatlichem Einfluß stehen und dann z.B. einen Vertrag zwischen Staat und Investor als rechtswidrig beurteilen. Zweitens ist das Abkommen nicht auf Streitigkeiten anwendbar, die vor seinem Inkrafttreten entstanden sind. Drittens, und das ist am wichtigsten, legt Artikel 9 Abs. 3 fest, dass der Investor im Streitfall nicht mehr ein internationales Schiedsgericht anrufen kann, wenn ein nationales Gericht in der Angelegenheit bereits eine Sachentscheidung gefällt hat. Ohne die Möglichkeit eines internationalen Schiedsverfahrens an einem neutralen Ort

ist der Rechtsschutz aber faktisch wertlos. Daher sollte man im Streitfall seine Optionen sorgfältig abwägen.

4. Erstes ICSID – Verfahren aus China

Erstmals hat ein chinesisches Unternehmen ein ICSID-Verfahren angestrengt. In einem im Februar 2007 vom ICSID registrierten Schiedsverfahren verklagt der chinesische Gesellschafter der Fischmehlfirma TSG Peru den Andenstaat auf 20 Mio. US \$ aus Verletzung des chinesisch-peruanischen Investitionsschutzvertrages. Hintergrund ist ein Steuerstreit, infolgedessen die peruanische Regierung trotz laufender Gerichtsverfahren die Bankkonten der chinesischen Tochtergesellschaft einfro. Der Kläger sieht darin eine entschädigungslose Enteignung, die gegen den bilateralen Investitionsschutzvertrag verstößt.

Chinesische Unternehmen investieren zunehmend im Ausland, insbesondere auch in den Schwellenländer Afrikas, Asiens und Lateinamerikas. ICSID-Schiedsverfahren unter chinesischer Beteiligung dürften wir daher in Zukunft häufiger sehen.

5. Entscheidung im Verfahren MTD v. Chile bestätigt

Mit Entscheidung vom 21. März 2007 hat ein ICSID – Aufhebungskomitee den Schiedsspruch im Verfahren MTD v. Chile aus dem Jahr 2004 „bestätigt“ und den Aufhebungsantrag Chiles zurückgewiesen. Im Gegensatz zu „normalen“ Schiedssprüchen können Schiedssprüche des International Centre for the Settlement of Investment Disputes (ICSID) nicht von nationalen Gerichten, sondern nur von einem speziellen ICSID – Aufhebungskomitee aufgehoben werden. Das Komitee bestand aus H.E. Judge Gilbert Guillaume, Professor James Crawford und Dr. Sara Ordóñez Noriega.

Diese Entscheidung hat hohe praktische Relevanz. Der im Mai 2004 ergangene Schiedsspruch gilt als eine der Leitentscheidungen für die Auslegung der Verpflichtung, ausländische Investoren „billig und gerecht“ zu behandeln. Das Schiedsgericht befand, dass dies Staaten verpflichtet, widerspruchsfrei zu handeln und berechnete Erwartungen der Investoren nicht zu enttäuschen. Konkret hatte das chilenische Investitionskomitee einem geplanten Immobilienprojekt der Kläger seine (nach chilenischem Recht notwendige) Zustimmung gegeben. Die Kläger hatten daraufhin das Grundstück gekauft. Das Projekt war jedoch aufgrund bestehender Flächennutzungspläne nicht durchsetzbar. Das Schiedsgericht wertete das als widersprüchliches Handeln, befand, dass die Kläger sich auf die Zustimmung des Investitionskomitees verlassen dürfen und sprach Ihnen grundsätzlich Schadensersatz in Höhe des Kaufpreises für das Grundstück zu. Ihnen wurde jedoch 50 % Mitverschul-

den angelastet, weil sie vor dem Grundstückskauf keine Due Diligence durchgeführt hatten.

Seitdem haben sich zahlreiche Schiedsgerichte auf das MTD-Verfahren gestützt. Mit der Entscheidung des Aufhebungskomitees wird diese Linie der Rechtsprechung folglich gestützt.

Dr. Richard Happ
richard.happ@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (40) 18067 12766

Australien

Aktuelle Gesetzesänderung und Rechtsprechung im australischen Markenrecht

Das australische Markenrecht hat in jüngster Zeit gesetzliche Änderungen erfahren. Darüber hinaus erging eine bedeutsame Entscheidung des Full Federal Courts zur Frage der Eintragungsfähigkeit einer Farbmarke in Australien.

Gesetzliche Änderungen

Das australische Trade Marks Act 1995 wird durch das kürzlich erlassene Trade Marks Amendment Act 2006 und das Intellectual Property Laws Amendment Act 2006 umfassend reformiert. Insbesondere bringen die Änderungen eine erhebliche Erleichterung des administrativen Aufwands für den Anmelder einer Marke mit sich. Darüber hinaus werden jedoch auch materiell-rechtliche Änderungen eingeführt. Diese Änderungen sollen bis spätestens April 2007 in Kraft treten.

Trade Marks Amendment Act 2006

Das Trade Marks Amendment Act 2006 (TMAA) bringt im Wesentlichen folgende Änderungen mit sich:

- Künftig kann einer Markeneintragung dann erfolgreich widersprochen werden, wenn die Marke bösgläubig angemeldet wurde (dies ist zum Beispiel der Fall, wenn eine Person eine Marke eintragen lassen möchte, um den guten Ruf eines anderen Unternehmens auszunutzen). In der Gesetzesbegründung zum TMAA werden folgende Beispiele einer Bösgläubigkeit genannt:
 - Ein Markenmelder, der neue Bauvorhaben beobachtet und den Namen der Bauprojekte als Marke mit der Absicht eintragen lässt, anschließend gegen den Bauträger wegen einer Markenrechtsverletzung vorzugehen, wenn dieser nicht die Marke kauft oder eine Lizenz für die Nutzung der Marke erwirbt.
 - Die systematische Eintragung von Marken, die von anderen bereits eingetragenen Marken nur durch bewusste „Rechtschreibfehler“ abweichen.
 - Eine gezielte Markenmeldung, die für eine bislang im australischen Markt noch nicht bekannte Marke in der Absicht erfolgt, die Einführung eines ausländischen Kennzeichens auf dem australischen Markt zu verhindern bzw. diese später dem ausländischen Markeninhaber zum Verkauf anzubieten.

- Die Frist zur Verlängerung einer Marke wird von zwölf (12) auf sechs (6) Monate reduziert. Das bedeutet, dass die Marke spätestens sechs Monate nach Ablauf ihrer Schutzdauer gelöscht wird, wenn kein Verlängerungsantrag gestellt wird.
- Inhaber von Rechten an eingetragenen Marken (z. B. Pfandrechten) können (und müssen) diese Rechte nunmehr im Markenregister eintragen lassen, wenn sie den Inhaber der Marke wirksam in seiner Verfügungsgewalt über die Marke beschränken wollen.
- Der Inhaber einer Marke mit älterem Zeitrang kann Widerspruch gegen die Eintragung einer Marke erheben.
- Der Widerspruchsgrund der „bekannten Marke“ (well known mark) wurde dahingehend erweitert, dass nunmehr auch Widerspruch gegen die Eintragung einer Marke erhoben werden kann, wenn die Gefahr einer Verwechslung mit der bekannten Marke besteht. Es ist nicht mehr erforderlich, dass die angemeldete Marke „täuschend ähnlich“ (deceptively similar) sein muss.

Intellectual Property Laws Amendments Act 2006

Durch das Intellectual Property Laws Amendment Act 2006 (IPLAA) werden insbesondere die folgenden Änderungen eingeführt:

- Die im Rahmen der Markenmeldung einzureichenden Unterlagen werden grundsätzlich für jedermann öffentlich zugänglich gemacht. Soweit diese Unterlagen Geschäftsgeheimnisse enthalten, kann deren Geheimhaltung beantragt werden.
- Der australische Registrar of Trade Marks wird ermächtigt, die Eintragung von Marken unter bestimmten Umständen von Amts wegen zu löschen. Dabei müssen jedoch die folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:
 - die Marke hätte bei Beachtung aller relevanten Umstände zum Zeitpunkt der Markeneintragung nicht eingetragen werden dürfen; und
 - die Löschung der Marke ist unter Beachtung aller relevanten Umstände angemessen.

Insbesondere muss der Registrar of Trade Marks hinsichtlich der Löschung von Marken folgende Umstände beachten:

- etwaige Fehler (einschließlich Ermessensfehler) oder Unterlassungen die unmittelbar oder mittelbar zur Eintragung der Marke geführt haben;
- etwaige Verpflichtungen, die Australien unter internationalen Abkommen hat; und
- etwaige spezielle Umstände, die es erforderlich machen,
 - die Marke nicht einzutragen; oder
 - die Marke nur unter bestimmten Bedingungen oder Auflagen einzutragen, die jedoch bei der Eintragung nicht berücksichtigt wurden.

Rotes Licht für Farbe Grün als Marke (Woolworth Ltd. vs. BP plc)

Der australische Full Federal Court gab einer Revision von Woolworths Ltd. statt, die sich gegen eine frühere Entscheidung des Federal Court richtete. In der erstinstanzlichen Entscheidung hatte das Gericht BP plc die Eintragung der Farbe Grün als Farbmarke gestattet.

In seiner Entscheidung hat der Full Federal Court die Eintragung der Farbe Grün als Marke jedoch abgelehnt, weil der Antrag von BP nicht den Anforderungen des Trade Marks Act 1995 entsprach. Insbesondere war das Gericht der Ansicht, dass BP nicht ausreichend nachgewiesen habe, dass allein die Farbe Grün ausreichend ist, um BP von anderen Unternehmen eindeutig abzugrenzen. Vielmehr nutzte BP die Farbe Grün stets in Kombination mit der Farbe Gelb. Daher war das Gericht nicht bereit, die Marke künstlich in verschiedene Komponenten aufzuspalten und damit die Eintragung nur einer der beiden Farben zu erlauben.

Die Revisionsentscheidung untersagt es also nicht grundsätzlich, eine Farbmarke einzutragen. Die grundsätzliche Markenfähigkeit von Farben ist auch vom australischen Trade Marks Act 1995 anerkannt. Die Entscheidung demonstriert jedoch die hohen Anforderungen, die an eine Eintragung von Farben als Marke gestellt werden.

Im Einklang mit der Entscheidung des Full Federal Court ist hinsichtlich der Eintragung einer Farbe als Marke in Australien Folgendes zu beachten:

- Die Farbe muss bereits vor der Anmeldung von dem Antragsteller genutzt worden sein.
- Die Beschreibung der Marke muss mit der tatsächlich genutzten Farbe übereinstimmen.
- Die Chancen für eine Eintragung steigen, wenn sich die Anmeldung nicht auf eine einzelne Farbe, sondern auf eine Kombination mehrerer Farben bezieht.
- Es ist hilfreich, wenn die gezielte Nutzung der Farbe bzw. Farbkombination durch Werbekampagnen belegt werden kann.
- Auch Marketingstudien, die die Assoziation der Farbe bzw. Farbkombination mit dem Produkt oder dem Unternehmen belegen, sind hilfreich.
- Damit eine Farbe eintragungsfähig ist, muss deren Verwendung nicht nur dazu führen, dass die Produkte oder das Unternehmen „erkennbar“, sondern darüber hinaus auch „unverwechselbar“ sind. Für Farben müssen daher umfassende Beweise erbracht werden, dass die etablierte Verwendung der Farbe unverwechselbar für die Marke steht (Herkunftshinweis).

Die grundsätzliche Zurückhaltung der australischen Gerichte lässt sich auch daran erkennen, dass die BP Entscheidung im letzten Jahr bereits die zweite erfolglose Klage war, die das Recht an einer Farbe zum Gegenstand hatte.

Zwar handelt es sich bei der anderen Klage nicht um eine Markenrechtsstreitigkeit, jedoch sollte im Zusammenhang mit diesem Beitrag auf den Rechtsstreit Cadbury vs. Darrell Lea (April 2006) hingewiesen werden. In diesem Rechtsstreit unterlag Cadbury, als sie Darrell Lea untersagen wollten, die Farbe Violett zur Werbung und Verpackung ihrer Schokoladenprodukte zu nutzen, da diese Farbe mit Cadbury Schokoladenprodukten unmittelbar in Zusammenhang gebracht würde und dies einen Missbrauch seitens Darrell Lea darstellte. In einer davon unabhängigen Entscheidung des Markenamtes hatte Cadbury aber zumindest teilweise Erfolg hinsichtlich der Eintragung der Farbe Violett als Marke für Schokoladentafeln, aber nicht allgemein hinsichtlich der Eintragung für Süßwaren, so wie sie es eigentlich beantragt hatten. Cadbury hat beide Entscheidungen angefochten. Der Ausgang bleibt abzuwarten.

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

Dr. Katharina Schmitz
katharina.schmitz@luther-lawfirm.com
 Telefon +49 (221) 9937 12810

China

China auf neuem Kurs – Anerkennung von Privateigentum und große Unternehmenssteuerreform

Mit Spannung wurde dieses Jahr die am 16. März 2007 mit 3.000 Delegierten zu Ende gegangene Tagung des nationalen Volkskongresses in Peking verfolgt. Nach ungewohnt heftiger ideologischer Diskussion zur Rolle der Privatwirtschaft in einem sozialistischen Staatssystem wurde das neue Sachenrechtsgesetz verabschiedet, mit welchem Privateigentum in China nun auch einfachgesetzlich anerkannt wird. Der Staat bleibt zwar weiterhin Eigentümer von Grund und Boden, während Unternehmen und Privatpersonen wie bisher lediglich Landnutzungsrechte erwerben können. Das am 1. Oktober 2007 in Kraft tretende Gesetz wird durch den Schutz von Privateigentum vor willkürlichem staatlichen Zugriff und das Recht auf Entschädigung bei Enteignung langfristig zu erhöhter Rechtssicherheit auch für ausländische Investoren beitragen.

Der Volkskongress billigte zudem die Einführung eines einheitlichen Körperschaftsteuersatzes von 25 %. Vorausgegangen

war ein mehr als 10 Jahre dauerndes Gesetzgebungsverfahren und mehrfache Überarbeitungen des Gesetzentwurfes. Ausländische Unternehmen werden damit auf eine Stufe mit chinesischen Firmen gestellt und verlieren viele der seit zwei Jahrzehnten gewährten Steuerprivilegien. Das neue Gesetz tritt am 1. Januar 2008 in Kraft und wird in einigen Sektoren weiterhin vergünstigte Steuersätze zulassen. Außerdem wird es Übergangsregelungen für bereits gewährte Steuervorteile geben. Die Auswirkungen für ausländische Investoren werden in einem der nächsten Newsletter ausführlich dargestellt.

Thomas Weidlich, LL.M.
thomas.weidlich@luther-lawfirm.com
Telefon: +49 0221 9937 16280

Das neue Unternehmenskonkursgesetz Chinas (Teil 1)

Am 27. August 2006 wurde das neue Unternehmenskonkursgesetz Chinas (nachfolgend „KonkursG 2006“) vom Ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses verabschiedet. Das Gesetz wird zum 1. Juni 2007 in Kraft treten und das alte, lediglich testweise eingeführte Unternehmenskonkursgesetz vom 2. Dezember 1986 (nachfolgend „KonkursG 1986“) ersetzen. Im Vergleich zum KonkursG 1986 bringt das neue KonkursG wesentliche Änderungen mit sich, die nicht zuletzt für ausländische Investoren von Bedeutung sind.

So wurden nicht nur der Anwendungsbereich des Gesetzes erweitert, die Antragsgründe für die Eröffnung des Konkursverfahrens ergänzt und die Haftung auch des ausländischen Vermögens des Schuldners festgelegt. Des Weiteren sieht das neue Gesetz auch ein Konkursverwalter- und Sanierungssystem vor, die Rechte von Verwaltern, Gläubigern und Berechtigten wurden gestärkt und die Pflichten und Haftungsrisiken der gesetzlichen Vertreter des Konkursunternehmens verschärft. Weiterhin sind nach dem neuen KonkursG die Interessen der

Arbeitnehmer des Konkursunternehmens stärker als bisher zu berücksichtigen.

1. Anwendungsbereich des neuen KonkursG

Das KonkursG 1986 fand explizit lediglich in den Fällen des Konkurses von Staatsunternehmen Anwendung. Der Konkurs juristischer Personen, die als Nicht-Staatsunternehmen in Konkurs geraten waren, richtete sich dagegen bisher nach den Regelungen der §§ 199 ff. des Zivilprozessgesetzes (in Kraft seit 9. April 1991). Für alle anderen Unternehmen, die keine juristischen Personen waren sowie für Einzelkaufleute, Landwirte und Personengesellschaften sahen die chinesischen Gesetze jedoch keinerlei gesetzlich geregelte Konkursmöglichkeit vor.

Das neue KonkursG gilt nunmehr gemäß §§ 2, 135 nicht nur für juristische Personen, sondern auch für andere Unternehmen und Organisationen. Ob ein Unternehmen als Staatsunternehmen oder als privates Unternehmen organisiert ist, spielt in Zukunft keine Rolle mehr für die Frage der Anwendbarkeit

des neuen Konkursgesetzes. Generell gelten die Vorschriften des Zivilprozessgesetzes weiterhin entsprechend, soweit das neue KonkursG keine speziellen Vorschriften beinhaltet.

Hinsichtlich des Anwendungsbereiches fällt im Vergleich zur deutschen Insolvenzordnung (nachfolgend „InsO“) auf, dass das neue chinesische KonkursG keine Verbraucherinsolvenzverfahren, also Verfahren von natürlichen Personen, die keiner selbstständigen wirtschaftlichen Tätigkeit nachgehen oder nachgegangen sind, erfasst. Es bleibt abzuwarten, ob auch diese Privatinsolvenzen in China in Zukunft eine gesetzliche Regelung erfahren werden.

2. Antragsgründe für die Eröffnung des Konkursverfahrens

Das bisherige KonkursG von 1986 sah als alleinigen Eröffnungsgrund die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners vor. Nach dem in diesem Gesetz und dem Zivilprozessgesetz enthaltenen Begriff war ein konkursfähiges Unternehmen dann zahlungsunfähig, wenn es infolge fehlgeschlagener Geschäftsführung erhebliche Verluste erlitten hatte und nicht in der Lage war, die fälligen Zahlungspflichten zu erfüllen. Der Oberste Volksgerichtshof (nachfolgend „OVGH“) versteht hierunter in seinen Anordnungen bezüglich einiger Rechtsanwendungsfragen in Unternehmenskonkurssachen (vom 30. Juli 2002, in Kraft seit 1. September 2002; die Vorschriften in diesen Anordnungen, die mit dem neuen KonkursG nicht in Konflikt stehen, finden weiterhin Anwendung) den ersichtlichen Mangel an Zahlungsfähigkeit des Schuldners bei Ablauf der Erfüllungsfrist. Falls der Schuldner die Erfüllung seiner fälligen Zahlungspflichten kontinuierlich eingestellt hat und keine gegenteiligen Beweise vorliegen, kann der Schuldner als zahlungsunfähig betrachtet werden. Seine Zahlungsunfähigkeit wird also vermutet. Im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des Schuldners konnten nach bisherigem Recht sowohl der Schuldner als auch die Gläubiger einen Antrag auf Eröffnung des Konkursverfahrens beim zuständigen Gericht stellen.

Das neue Gesetz hat nun sowohl die Eröffnungsgründe als auch die Antragsbefugnis etwas geändert. In diesem Zusammenhang kann nicht von einer Antragspflicht gesprochen werden, da das chinesische Recht eine solche Verpflichtung zur Stellung des Konkursantrages wie im deutschen Recht nicht ausdrücklich normiert.

Nach § 7 Abs. 1 i. V. m. § 2 des neuen KonkursG genügt die alleinige Zahlungsunfähigkeit nicht mehr für die Stellung eines Antrages auf Sanierung, Gütervereinbarung oder die Eröffnung des Konkursverfahrens. Der Schuldner muss nach dem Wortlaut des neuen KonkursG sowohl zahlungsunfähig als auch überschuldet sein. Letzteres bedeutet, dass das Vermögen des Schuldners seine bestehenden Gesamtverbindlich-

keiten nicht mehr abdeckt. Diese kumulative Verknüpfung unterscheidet sich damit von der deutschen InsO, wonach die Zahlungsunfähigkeit bzw. drohende Zahlungsunfähigkeit und die Überschuldung eigenständige Eröffnungsgründe sind. Neben diesem Antragsgrund der (kumulativen) Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung ist nach dem neuen chinesischen KonkursG auch der ersichtliche Mangel an Zahlungsfähigkeit des Schuldners und damit die drohende Zahlungsunfähigkeit ein Grund für die Eröffnung des Konkursverfahrens. Sowohl bei der kumulativen Zahlungsunfähigkeit mit Überschuldung als auch bei dem zweiten Eröffnungsgrund der drohenden Zahlungsunfähigkeit kann der Antrag von dem Schuldner gestellt werden.

Die Gläubiger können ebenfalls einen Konkursantrag stellen. Da die Gläubiger als Unternehmensfremde jedoch keinen Einblick in die Bilanzen des Unternehmens und daher selten eine Überschuldung des Unternehmens feststellen können, genügt gemäß § 7 Abs. 2 des neuen KonkursG, dass sie sich auf die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners berufen. Das Verfahren wird jedoch gemäß § 2 Abs. 1, 12 Abs. 2 des KonkursG ausschließlich beim tatsächlichen Vorliegen der Zahlungsunfähigkeit mit Überschuldung oder des ersichtlichen Mangels an Zahlungsfähigkeit des Schuldners eröffnet.

Darüber hinaus kann der Schuldner im Falle des offensichtlichen Verlustes seiner Zahlungsfähigkeit eine Sanierung beantragen.

Falls Finanzinstitutionen wie Banken, Wertpapier(handels)- und Versicherungsgesellschaften in eine Konkursituation geraten (also Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung oder drohende Zahlungsunfähigkeit der Finanzinstitutionen), sind die einschlägigen Überwachungsorgane des Staatsrates auch berechtigt, den Sanierungs- oder Konkursantrag beim Gericht zu stellen. Der Staatsrat wird vom Gesetzgeber ermächtigt, die Durchführungsregelungen bezüglich eines Konkurses von Finanzinstitutionen zu erlassen (§ 134 des KonkursG 2006).

3. Haftung auch des ausländischen Vermögens

Im Unterschied zum KonkursG 1986 hat der chinesische Gesetzgeber im neuen KonkursG eindeutig vorgeschrieben, dass das Konkursverfahren auch das im Ausland befindliche Vermögen des Schuldners erfasst (§ 5 Abs. 1 des KonkursG 2006). Diese Klausel hat vor allem Bedeutung für ausländische Investoren, da von einem Konkurs in China nicht nur die inländischen, d. h. chinesischen, sondern sämtliche vorhandene Vermögensgüter des Konkurschuldners erfasst werden. Diese Ausweitung der Konkursmasse bedeutet eine erhebliche Verschärfung der Haftung.

4. Verwaltersystem

Eine weitere Neuerung bringt das neue KonkursG auch im Hinblick auf die Konkursverwaltung mit sich. Im KonkursG 1986 sah der Gesetzgeber lediglich eine Arbeitsgruppe von Konkursliquidatoren vor, die die Konkursmasse aufbewahrt, liquidiert, bewertet, verfügt und verteilt sowie notwendige Rechtsgeschäfte für den Schuldner vornimmt. Diese Arbeitsgruppe der Konkursliquidatoren wurde durch das Gericht nach der Bekanntmachung des Konkurses bestellt und bestand aus zuständigen Behörden und Fachleuten. Sie war dem Gericht gegenüber verantwortlich und unterstand seiner Überwachung. Den Funktionen nach war diese Arbeitsgruppe der Konkursliquidatoren zwar vergleichbar mit den außerhalb Chinas üblichen Konkurs- oder Insolvenzverwaltern, jedoch fehlte es im KonkursG 1986 an detaillierten Regelungen bezüglich der Bestellung, Qualifikation sowie der Rechte und Pflichten der Arbeitsgruppe der Konkursliquidatoren.

Das neue KonkursG hat nun das Konkursverwaltersystem in China eingeführt. Falls das Gericht dem Antrag auf Eröffnung des Konkursverfahrens entspricht, bestellt es gleichzeitig einen Konkursverwalter. Der Konkursverwalter ist dem Gericht gegenüber verantwortlich und verpflichtet, dem Gericht über seine Arbeit zu berichten. Dies entspricht damit der Stellung des Insolvenzverwalters nach deutschem Recht (§ 58 InsO). Zugleich untersteht der Konkursverwalter der Überwachung der Gläubigerversammlung und/oder des Gläubigerausschusses. Falls der Konkursverwalter nicht oder nicht mehr geeignet für die Ausübung dieser Position ist, kann die Gläubigerversammlung oder der Gläubigerausschuss einen Wechsel des Konkursverwalters beim Gericht beantragen. Das neue KonkursG hat den OVGH ermächtigt, die Bestimmungsmethoden festzulegen und Regelungen über das Honorar des Konkursverwalters zu erlassen.

Als qualifizierte Konkursverwalter sieht das KonkursG 2006 entweder eine Liquidationsgruppe bestehend aus zuständigen Behörden und Institutionen, die vor allem bei einem Konkurs von Staatsunternehmen tätig werden soll, oder eine Rechtsanwalts-, Wirtschaftsprüfungs- oder Konkursliquidationskanzlei vor. Ebenfalls in Betracht kommen Fachleute, die über einschlägige Fachkenntnisse und Berufsqualifikationen verfügen. Auch hier zeigt sich ein weiterer Unterschied zum deutschen Recht. Nach § 56 der deutschen InsO kann nur eine natürliche Person zum Insolvenzverwalter bestellt werden. Diese muss für den jeweiligen Einzelfall geeignet, insbesondere geschäftskundig und von den Gläubigern und dem Schuldner unabhängig sein.

Ein Konkursverwalter hat die Befugnis, das Vermögen des Schuldners zu verwalten und darüber zu verfügen, Entscheidungen über interne Angelegenheiten des Schuldners zu treffen sowie den Schuldner in rechtlichen Prozessen zu vertreten. Zugleich sind die Konkursverwalter gesetzlich verpflichtet, ihre Pflichten fleißig, sorgfältig und treu zu erfüllen. Diese Aufgaben sind mit denen des Insolvenzverwalters nach der deutschen InsO vergleichbar.

Teil 2 zu diesem Thema folgt in der nächsten Ausgabe.

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

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

China-RoHS – Umdenken beim Umweltschutz im Reich der Mitte

Am 28. Februar 2006 verabschiedete das chinesische Ministry of Information Industry (MII) mit weiteren sechs Ministerien die Measures for Administration of the Pollution Control of Electronic Information Products. Diese sogenannten Measures oder China-RoHS treten ab 1. März 2007 in Kraft. Die neue Regelung baut auf zwei vorangegangenen Akten des chinesischen Gesetzgebers im Umweltrecht (Law on the Prevention and Control of Environmental Pollution by Solid Wastes und Law on Promoting Clean Production) auf, der sich in zuneh-

menden Maße mit Umweltproblemen als Folge des rasanten wirtschaftlichen Wachstums konfrontiert sieht.

Inhalt der China-RoHS

Hauptziel der China-RoHS ist es, die Verwendung bestimmter umwelttoxischer Stoffe in Electronic Information Products (sog. EIP) zu unterbinden. EIP, die in China verkauft oder nach China importiert werden, dürfen künftig bestimmte schädliche Stoffe nicht enthalten. Betroffen sind zunächst

Blei, Quecksilber, Cadmium, sechswertiger Chrom, polybromierte Biphenyle und polybromierter Diphenylether. Die chinesische Regierung behält sich zudem vor, noch weitere Stoffe und Substanzen zu verbieten. EIP hingegen, die in China für den Export produziert werden, bleiben, wie auch militärische Produkte, von den China-RoHS unberührt.

Eine explizite gesetzliche Definition der erfassten Produkte ist nicht erfolgt. Der Anwendungsbereich der China-RoHS wird neben beispielhaften Produktkategorien in Art. 3 Abs. 1 China-RoHS vor allem durch einen Kommentar des MII zu diesen Produktkategorien konkretisiert, den Explanatory notes for Classification of Electronic Information Products („Notes“). Danach umfasst der Begriff EIP zunächst elf Produktkategorien, darunter etwa Telekommunikations-, Rundfunk- und Computerprodukte sowie elektronische Haushalts-, Mess- und Medizin-geräte. Darüber hinaus sind auch bloße Bauteile (elektronische Komponenten wie Halbleiter, Kondensatoren etc.) als EIP zu qualifizieren.

Die Umsetzung der China-RoHS ist nach den Pflichten der betroffenen Unternehmen in zwei Phasen aufgeteilt.

Die erste Umsetzungsphase: Kennzeichnungspflicht

Die erste Umsetzungsphase startet am 1. März 2007 mit dem Inkrafttreten der China-RoHS. In dieser Phase haben Hersteller von Geräten, die den einschlägigen Produktkategorien unterfallen, gemäß Art. 13 der China-RoHS zu kennzeichnen, ob ihre EIP die verbotenen Stoffe enthalten und wenn ja, welche Stoffe in welche Teile eingebracht sind. Allerdings wird in den China-RoHS nicht geregelt, wie genau EIP diesbezüglich gekennzeichnet werden sollen. Zur Durchführung der Kennzeichnungspflicht veröffentlichte das MII daher zwei Standards jeweils über die Kennzeichnung von EIPs (Marking for Control of Pollution Caused by Electronic Information Products, SJ/T 11364-2006, „Kennzeichnungsstandard“) und über die Grenzwerte der schädlichen Stoffe, bei Unterschreiten deren ein EIP als schadstofffrei angesehen wird (Requirements for Concentration Limits for Certain Hazardous Substances in Electronic Information Products, SJ/T 11363-2006, „Grenzwertestandard“).

Enthält ein EIP gemäß dem Grenzwertestandard keine bzw. bestimmte reglementierte toxische Substanzen, muss dies durch ein „pollution control“ label gekennzeichnet werden. Hierbei sind zwei Label zu unterscheiden. Label 1 bedeutet, dass das Produkt keine reglementierten Substanzen oberhalb der erlaubten Maximalkonzentration beinhaltet. Enthält ein EIP hingegen einen oder mehrere der verbotenen Stoffe oberhalb der definierten Grenzwerte, muss es mit Label 2 gekennzeichnet werden. Das Label 2 ist eine in einem Kreis einge-

schlossene maximal zweistellige Ziffer. Die Ziffer in dem Kreis entspricht der Environmental Friendly Use Period („EFUP“) des Produktes. Hiermit wird die Zeitspanne bezeichnet, innerhalb der bei bestimmungsgemäßem Einsatz des EIP die Gefahrenstoffe nicht austreten können. Die Jahreszahl der EFUP wird vom Hersteller selbst definiert. Zur Bestimmung der EFUP soll aber alsbald ein Entwurf eines Leitfadens des MII veröffentlicht werden.

Zudem ist in den Begleitpapieren des Produkts in Form einer Tabelle anzugeben, welche Teile des Produktes schädliche Stoffe enthalten (Siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Bsp. Computermonitor:

Schädliche Stoffe						
Teile	Pb	Hg	Cd	Cr(VI)	PBB	PBDE
Monitor	0	0	X	X	0	0

0 bedeutet, dass dieser Teil des Produktes den jeweiligen Stoff gemäß dem Grenzwertestandard nicht enthält; X bedeutet hingegen, dass dieser Stoff enthalten ist. Der Monitor enthält folglich Cadmium und sechswertigen Chrom.

Gemäß Art. 14 der China-RoHS unterfallen die Verpackungen der EIP ebenfalls der Kennzeichnungspflicht. Die Verpackung soll demnach mit dem Namen des Verpackungsmaterials gekennzeichnet werden, sofern dies nach Größe und Gestalt der Verpackung möglich ist. Andernfalls sollen entsprechende Angaben in die Begleitpapiere des Produkts aufgenommen werden. Die Details zur Art und Weise der Kennzeichnung ergeben sich letztlich aus dem nationalen Standard GB 18455-2001. Danach sind das Material sowie die Wiederverwendbarkeit der Verpackung auf den Verpackungen der EIP anzuzeigen. Derzeit werden in China nur zwei Kennzeichnungen jeweils für Reusable und Recyclable häufig verwendet. Die Verpackungen, die nicht recyclebar sind, müssen nicht gekennzeichnet werden.

Ausnahme von der Kennzeichnungspflicht

Von der Kennzeichnungspflicht ausgenommen sind unter bestimmten Voraussetzungen zunächst Ersatzteile, sofern sie ausschließlich Reparaturen dienen. Darüber hinaus ausgenommen sind solche EIP, die in Forschung und Entwicklung oder als Ausstellungsstücke Verwendung finden. Das gleiche gilt für EIP, die als Secondhand-Waren verkauft werden.

Nach dem Kennzeichnungsstandard sind elektronische Komponenten nicht kennzeichnungspflichtig, wenn sie zur weiteren Montage an andere Produzenten geliefert werden. Diese Ausnahme gilt allerdings grundsätzlich nicht für Komponenten,

die aus dem Ausland nach China geliefert werden, wobei durch entsprechende rechtliche Gestaltung im Einzelfall Rücknahmen greifen können.

Die zweite Umsetzungsphase: Stoffbeschränkungen

Gemäß Art. 18 der China RoHS sind die zuständigen Behörden gehalten, einen Katalog für jene EIP zu erstellen, die schwerpunktmäßig kontrolliert werden sollen. Ausschließlich in diesem Kontrollschwerpunkt-Katalog genannte Produkte müssen in der zweiten Umsetzungsphase den Stoffbeschränkungen der China-RoHS entsprechen. In dem Katalog wird einen Stichtag bestimmt, an dem die zweite Umsetzungsphase mit den Stoffverboten startet. Im Katalog aufgeführte EIP müssen dann durch akkreditierte chinesische Labore vorab getestet und gemäß der China Compulsory Certification (CCC) zertifiziert werden, bevor sie in China verkauft oder dorthin exportiert werden können. Über die Testmethode hat das MII bereits einen Standard veröffentlicht (Testing Methods for Hazardous Substances in Electronic Information Products, SJ/T 11365-2006). Laut MII ist zu erwarten, dass der Kontrollschwerpunkt-Katalog zunächst einen kleinen Teil der EIP umfassen wird und dann Schritt für Schritt erweitert wird.

Bedeutung für ausländische Unternehmen

Wegen der besonders engen wirtschaftlichen Verknüpfung zwischen der deutschen Industrie und dem chinesischen Markt verdient die Regelung besonderes Augenmerk. Zu beachten sind hierbei insbesondere die Unterschiede zu den europäischen RoHS-Regelungen. Dies gilt sowohl hinsichtlich des abweichenden Anwendungsbereichs, wie auch der Ausnahmen. Manche Geräte, die von der europäischen RoHS erfasst sind, unterfallen nicht dem Anwendungsbereich der China-RoHS und umgekehrt.

Zuständig für den Vollzug sind insbesondere die chinesischen Zollbehörden. Verstöße gegen die neuen Regelungen können mit erheblichen Strafen sanktioniert werden.

Wegen des weiten Anwendungsbereichs der neuen Regelungen stehen ausländische Unternehmen, die auf dem chinesischen Markt vertreten sind, zukünftig vor erheblichen Herausforderungen. Des Weiteren ist wegen der wachsenden Sensibilisierung Chinas in Umweltsachen mit einer konsequenten Umsetzung der vorgestellten Regelungen durch die Zollbehörden zu rechnen. Es empfiehlt sich daher dringend eine zeitnahe Auseinandersetzung mit der Problematik.

Dr. Henning Lustermann, M.A.
henning.lustermann@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (201) 9220 24030

Zhaoxia Chen, LL.M.
zhaoxia.chen@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (221) 9937 11632

Indien

Ausländische Marken im indischen Recht

Mit der Bekanntgabe der neuen Foreign Investment and Industrial Policy begann in den 90er Jahren in Indien ein Liberalisierungsprozess, der auch einen radikalen Wandel im politischen Kurs der indischen Regierung hinsichtlich der Nutzung ausländischer Marken mit sich brachte.

Aufhebung von Beschränkungen der Nutzung ausländischer Marken

Vor dieser Liberalisierung war die Regierung der Nutzung ausländischer Marken in Indien strikt entgegengetreten. Obwohl sie auf der einen Seite die Zusammenarbeit mit ausländischen Investoren begrüßte, legte sie ihnen zugleich die Bedingung auf, dass der indische Lizenznehmer bzw. der indische Joint Venture Partner die ausländischen Marken nicht für den Handel im Inland nutzen durfte. Um dieses Problem zu umgehen, setzten die indischen Lizenznehmer sogenannte Doppel-Marken oder gemischte Marken ein, d. h. die indische und die ausländische Marke wurden zusammen verwandt, wie zum Beispiel „Maruti Suzuki“, „Hero Honda“ oder „Lehar Pepsi“. Diese Vorgehensweise wurde von der Regierung toleriert (vgl. auch die Entscheidung des Bombay High Court in *Duke and Sons Pvt. Ltd. and Others vs. Union of India and Pepsi Food Pvt. Ltd.* aus dem Jahre 1990). Einige indische Joint-Venture-Unternehmen umgingen das Verbot auch dadurch, dass sie die ausländische Marke als Teil ihres Firmennamens übernahmen.

In Übereinstimmung mit der neuen Foreign Investment and Industrial Policy aus dem Jahre 1991 ist der Gebrauch ausländischer Marken für lizenzierte Produkte, die für den indischen Markt bestimmt sind, nunmehr nicht mehr verboten. Im Gegenteil: In der Gesetzesbegründung des neuen Trademarks Act 1999 wird die große Bedeutung der Marken im Hinblick auf die Gewinnung ausländischer Investoren erkannt und bestätigt, dass das neue Gesetz unter anderem notwendig war um der fortschreitenden Globalisierung von Handel und Industrie Rechnung zu tragen und den Investitionsfluss sowie den Technologietransfer zu fördern.

Lizenzgebühren für den Gebrauch ausländischer Marken und Franchising

Vor der Liberalisierungsperiode war es nicht erlaubt, Lizenzgebühren an ausländische Markeninhaber zu zahlen. Ebenso wenig war der Erwerb ausländischer Marken durch indische Unternehmen gestattet.

Im Rahmen des fortschreitenden Liberalisierungsprozesses lockerte die indische Regierung ihre Politik nunmehr auch

bezüglich der Zahlung von Lizenzgebühren: Zahlungen in Fremdwährung sind nun in der Höhe von bis zu 2% des Netto-Exportumsatzes und bis zu 1% des Nettoumsatzes in Indien ohne das Erfordernis weitergehender Genehmigungen erlaubt. Allerdings ist die Erhebung von Lizenzgebühren dann nicht möglich, wenn die Markenlizenz Teil eines Technologie-Transfer-Vertrages ist, denn in diesem Fall sollen die für den Technologie-Transfer zu zahlenden Gebühren bereits das Entgelt für das Recht zur Markennutzung enthalten. Aktuelle Änderungen des Foreign Exchange Management Acts, das aus dem Jahre 2000 stammt und ausländische Investitionen regelt, lassen vermuten, dass Zahlungen von Lizenzgebühren an ausländische Markeninhaber in Zukunft keinen Beschränkungen mehr unterliegen werden.

Im Zuge der wachsenden Devisenreserven hat die indische Regierung bereits vereinzelt Devisenzahlungen indischer Unternehmer an ausländische Markeninhaber zum Zwecke des Erwerbs einer Marke zugelassen. Dabei sollte der Wert der zu übertragenden Marke jedoch durch ein Bewertungsgutachten eines Wirtschaftsprüfers verifiziert werden.

Vor der Liberalisierungsphase gab es in der Policy der Regierung keinerlei Hinweis darauf, dass die Erhebung von Gebühren durch ausländische Franchisegeber gegenüber ihren indischen Franchisenehmern gestattet sein könnte. Seit Beginn der Liberalisierung lassen die Rundschreiben der Reserve Bank of India jedoch den Schluss zu, dass dies nun ohne Einschränkung möglich ist.

Ausländische Marken im Einzelhandel

Bis Anfang des Jahres 2006 waren ausländische Direktinvestitionen im Einzelhandelssektor nicht erlaubt. Die Folge war, dass große internationale Einzelhandelsketten daran gehindert waren, sich auf dem indischen Markt zu positionieren. Die jüngst eingeführte Liberalisierungsmaßnahme, die sich an ausländische Investitionen im Einzelhandel richtet, hat das Markenrecht zum Gegenstand. Unter bestimmten Voraussetzungen sind nun ausländische Direktinvestitionen von bis zu 51% bei sogenannten „Single Brand“-Produkten möglich. Voraussetzung ist dabei u. a., dass nur Waren einer bestimmten Marke, die international genutzt wird, verkauft werden dürfen. Darüber hinaus muss die Kategorie der Produkte, die im Einzelhandel vertrieben werden sollen, staatlich genehmigt werden und die Produkte müssen bereits während des Herstellungsprozesses mit der Marke versehen werden.

Der Begriff „Single Brand“ wird nicht definiert. Voraussichtlich wären Einzelhandelsketten wie Marks & Spencer oder

Tesco, deren Waren unterschiedliche Markennamen verschiedener Hersteller tragen, nicht berechtigt, Filialen in Indien zu eröffnen. Auf der anderen Seite dürften Unternehmen wie Levis, Adidas, Mont Blanc und Chanel ihre Waren in Indien vertreiben. Außerdem können sich Unternehmen, die Waren von verschiedenen Herstellern kaufen, um erst danach ihren Markennamen darauf anzubringen, nicht auf den Ausnahmetatbestand berufen, da ihre Waren eben nicht schon während des Herstellungsprozesses mit dem Markennamen versehen wurden.

Ziel der Öffnung des Einzelhandelssektors für ausländische Investoren ist es zum einen, Investitionen in Produktion und Marketing anzuziehen und eine größere Verfügbarkeit dieser Marken-Waren für die indischen Verbraucher zu erreichen, zum anderen, den Bezug von Waren aus Indien zu fördern. Zudem soll die Wettbewerbsfähigkeit indischer Unternehmen durch den Zugang zu globalen Designs, Technologien und Management-Methoden erhöht werden. Politiker, die den Liberalisierungsprozess unterstützen, bemühen sich, den Einzelhandel auch für internationale Handelsketten zu öffnen, die eine Vielzahl von Marken-Waren anbieten („multi brand retailing“), doch bisher wurden diese Vorstöße von dem linksgerichteten Teil der Regierungskoalition blockiert.

Nutzung von Marken unterliegt einer Fülle von Steuern

Auf der einen Seite erkennt die Foreign Investment and Industrial Policy und das Trademarks Act 1999 die große Bedeutung der Marken für ausländische Investoren und Technologie Transfer an und hat deren Nutzung liberalisiert. Auf der anderen Seite gibt es jedoch eine neue Flut von – zum Teil indienspezifischer – Steuern, die einen dämpfenden Effekt auf markenrechtliche Transaktionen haben können.

Im Einzelnen:

- Lizenzgebühren für die Nutzung der Marken durch indische Unternehmen unterliegen der Einkommensteuer unter dem Income Tax Act von 1961 (ausländische Unternehmen zahlen eine Quellensteuer von 10 %). Es ist jedoch zulässig, die Gebühren so auszugestalten, dass das ausländische Unternehmen von vornherein nur den vereinbarten Nettobetrag erhält und die Steuerlast vom indischen Lizenznehmer getragen wird.
- Verrechnungspreisproblematiken haben insbesondere in der Pharmaindustrie stark an Bedeutung gewonnen. Viele multinationale Pharmakonzerne, die ihre Markenlizenzen an ihre indischen Filialen und Tochtergesellschaften weitergegeben haben, haben dafür keine Lizenzgebühren verlangt. Aufgrund der kürzlich eingeführten Verrechnungspreisvorschriften im indischen Einkommensteuerrecht diskutieren die Steuerbehörden nun, ob in diesen Fällen der Gewinn der indischen Filiale bzw. Tochtergesellschaft als in Indien zu versteuernder Gewinn der ausländischen Muttergesellschaft zu qualifizieren ist.
- Der Veräußerungserlös aus der Übertragung von Markenrechten unterliegt zudem der Veräußerungsgewinnbesteuerung. Grundsätzlich ist Gewinn die Differenz zwischen dem Veräußerungserlös und den Anschaffungs- und Herstellungskosten. Wenn die Marke jedoch vom Veräußerer selbst entwickelt wurde, wird der Veräußerungserlös bisher nicht besteuert. Instanzgerichte haben in diesen Fällen entschieden, dass es dort keine Besteuerung geben kann, wo die Anschaffungs- und Herstellungskosten nicht bestimmt werden können. In der jüngsten Vergangenheit hat die Finanzverwaltung allerdings versucht, diese Lücke dergestalt zu füllen, dass in Fällen, in denen die Anschaffungskosten nicht bestimmt werden können, diese mit Null veranschlagt werden und so der gesamte Verkaufserlös der Besteuerung unterfällt.
- Die Anschaffungskosten für eine Marke können von dem Erwerber steuerlich abgeschrieben werden. Jüngste Änderungen des Income Tax Act lassen vermuten, dass eine Abschreibung sogar dann möglich ist, wenn ein Lizenznehmer eine Prämie für die Lizenz zahlt (laufende Lizenzgebühren kann ein Lizenznehmer in vollem Umfang gewinnmindernd absetzen).
- Die Einräumung einer Markenlizenz (sowie einer Franchiselizenz) stellt gemäß den einschlägigen Steuergesetzen eine Dienstleistung dar und die Lizenzgebühr unterliegt dementsprechend grundsätzlich einer 12%igen Service Tax.
- Marken werden zudem als Waren qualifiziert, so dass der Veräußerungserlös aus einer Markenübertragung und sogar die Lizenzgebühr der Umsatzsteuer unterliegt. Zum Beispiel beträgt die Umsatzsteuer im Bundesstaat Maharashtra derzeit ca. 4 %.
- Verträge, die die Übertragung von Marken zum Gegenstand haben, unterliegen einer so genannten Stempelgebühr (stamp duty), deren Höhe sich nach dem Marktwert der übertragenen Marke richtet. In Maharashtra liegt diese Stempelgebühr zum Beispiel bei 3% des Marktwertes. In Maharashtra ist zudem aufgrund jüngst vorgenommener Änderungen des Stamp Duty Act davon auszugehen, dass die Stempelgebühr auch für Lizenzverträge gilt.

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

Dr. Katharina Schmitz
katharina.schmitz@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (221) 9937 12810

Russland

Schutz ausländischer Investitionen in der Russischen Föderation (Teil 2)

Sonderwirtschaftszonen

Von großem Interesse für ausländische Investoren sind die sog. Sonderwirtschaftszonen (im Folgenden SWZ), in denen das besondere, begünstigte Regime einer außenwirtschaftlichen Tätigkeit besteht. Das Regime von solchen SWZ wird vom Föderalen Gesetz der RF „Über die Sonderwirtschaftszonen“ Nr. 116 FZ vom 22. Juli 2005 geregelt. Dieses Gesetz stellt die erste allgemeine gesetzliche Regelung der SWZ dar. Gleichzeitig wurden mit dem neuen Gesetz die früher gegründeten SWZ abgeschafft (mit Ausnahme der SWZ Kaliningrad und Magadan). Der prinzipielle Unterschied zu vorherigen Regelungen über SWZ besteht darin, dass der Staat nun die erteilten Garantien der unternehmerischen Tätigkeit in der SWZ gesetzlich festschreibt. Ziel der Einrichtung von SWZ ist die Schaffung von Anreizen für ausländische Investoren, insbesondere für mittelständische Unternehmen und Unternehmen in Technologiebranchen.

1. Typen von SWZ

Im Gesetz „Über die SWZ“ sind folgende Typen von SWZ vorgesehen:

a) Industriell-gewerbliche SWZ wie z. B.:

Elabuga (bisher besonders interessant für Automobilzulieferbetriebe, Haushaltstechnik, chemische Industrie; außer für europäische Firmen interessant auch für Bewerber aus Asien und Amerika); Lipezk (interessant für Haushaltstechnik-, Werkzeug- und Elektronikindustrie, es werden sich voraussichtlich viele bekannte westeuropäische Firmen ansiedeln);

b) Technologisch-innovative SWZ, die der Ansiedlung fortschrittlicher Industrien dienen sollen, z. B.:

Dubna (Informations- und auf Kernphysik basierende Technologien); Zelenograd (Mikro- und Nanoelektronik); Tomsk (Industrieelektronik und Biotechnologie); Sankt-Petersburg (analytische Werkzeugindustrie).

In der näheren Zukunft ist auch die Schaffung von SWZ in Hafenregionen und von sog. Zonen für Tourismus und Erholung vorgesehen.

2. Der Erwerb des Status und die Steuerung der SWZ

Als Bewerber um den Status der SWZ werden nur solche Regionen zugelassen, die in ihrer Bewerbung unter anderem

eine sorgfältige Analyse des Investitionsklimas, der Verbesserung der Infrastruktur der Region und damit einen erheblichen Beitrag in die Wirtschaft der Regionen und des Staates darstellen. Die Bewerber werden vom Wirtschaftsministerium geprüft und nach dem Wettbewerbsprinzip ausgewählt. Auf dem Territorium der SWZ gilt das Sonderregime der „freien Zollzone“. Auch die Abschaffung von administrativen Hindernissen (z. B. die Verringerung von Behördengängen für den Investor) mindert die Ausgaben für eine Projektrealisation erheblich.

Es existieren natürlich gewisse Beschränkungen für die SWZ. So ist z. B. die Dauer des Sonderstatuts als SWZ auf 20 Jahre beschränkt (ohne Verlängerung). Ebenso sind SWZ flächenmäßig begrenzt: maximal 20 (industriell-gewerbliche) bzw. 2 (technologisch-innovative) qkm pro SWZ. Als Mindestinvestment in die gewerblich-industriellen SWZ werden von den Investoren 10 Mio. Euro innerhalb von 10 Jahren erwartet, davon mindestens 1 Mio. Euro im ersten Jahr.

Die Tätigkeit der SWZ wird durch die Föderale Agentur für die SWZ und ihre territorialen Organe gesteuert, ein Exekutivorgan, welches speziell hierfür gegründet wurde. Für die Koordination der Tätigkeit in der SWZ werden auch die sog. Aufsichtsräte der SWZ gegründet, die aus Vertretern der regionalen Behörden, Exekutivorgane und der dort ansässigen Investoren („Residenten“) bestehen.

3. Anreize für die ausländischen Investoren

Betrachten wir kurz die steuerlichen Anreize und die besonderen Zollregelungen der Sonderwirtschaftszonen.

Steuerliche Anreize:

- Senkung des Höchstsatzes der einheitlichen Sozialsteuer von 26 % auf 14 %;
- Zeitlich unbegrenzte Nutzung steuerlicher Verlustvorträge;
- Abschreibungssätze für Steuerzwecke dürfen maximal verdoppelt werden (für Unternehmen in den industriell-gewerblichen SWZ);
- Freistellung für 5 Jahre ab Registrierung eines Unternehmens von der Vermögen- und Grundsteuer sowie teilweise

von der Gewinnsteuer (4%), die in den örtlichen Haushalt gezahlt wird;

- Abzug von FuE – Aufwendungen im laufenden Steuerjahr;
- Zollrechtliche Erleichterungen;
- Zusätzlicher Vorteil: maximaler Pachtzinssatz von 2% des Katasterwertes des Landes pro Jahr.

Zollregelungen:

- Einfuhr ausländischer Waren in die SWZ ohne Entrichtung von Zollgebühren und Mehrwertsteuern;
- Einfuhr russischer Waren in die SWZ unter den Ausführbedingungen mit Entrichtung von Akzisen und ohne Entrichtung von Ausfuhrzöllen;
- Ausfuhr russischer und ausländischer Waren aus der SWZ in sonstige Gebiete der RF mit Entrichtung von Zollgebühren, Mehrwertsteuern und Akzisen;
- Ausfuhr russischer und ausländischer Waren aus dem Zollgebiet der RF mit Entrichtung von Ausfuhrzöllen gemäß dem Ausfuhrverfahren, ohne Entrichtung von Einfuhrzöllen und Steuern.

Auch die einzelnen Subjekte der Russischen Föderation und die regionalen Behörden, auf deren Territorium eine SWZ gegründet ist, können zusätzliche Begünstigungen gewähren.

4. Der Erwerb des Status eines Residenten der SWZ

Wie bekommt ein ausländischer Investor nun den Status eines Residenten der SWZ? Unternehmen erhalten diesen „Sonderstatus“ aufgrund einer Bewerbung bei der regionalen Behörde, die u. A. die Darstellung der geplanten Aktivitäten, die benötigte Fläche und das geplante Investitionsvolumen enthalten sollte. Ist die Bewerbung erfolgreich, folgt der Abschluss einer entsprechenden Vereinbarung über die Durchführung der Tätigkeit in der SWZ mit dem Exekutivorgan der SWZ. Den Status bekommt man nach der Eintragung in das entsprechende Register der Residenten der SWZ. Der Resident darf keine Filialen und Repräsentanzen außerhalb der SWZ errichten. Der Beginn des Aufbaus der Infrastruktur der SWZ ist für 2006 geplant und soll bis Ende 2007 fertig gestellt sein.

Singapur

Absenkung der Körperschaftsteuer und andere Gesetzesänderungen in Singapur

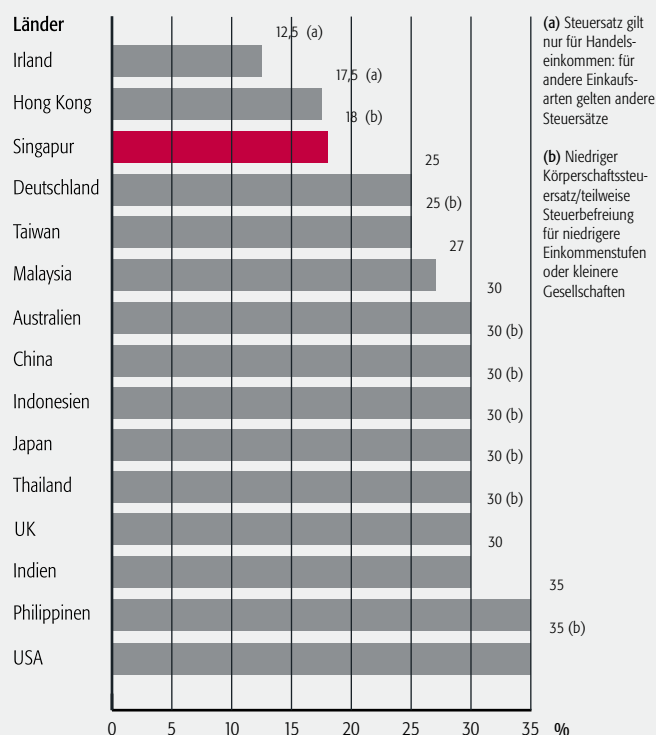
Am 15. Februar, wenige Tage vor dem chinesischen Neujahr-fest, hat der stellvertretende Finanzminister Singapurs, Tharman Shanmugaratnam, den Haushaltsplan für 2007 – nach dem chinesischen Kalender das „Jahr des goldenen Schweins“ – bekannt gegeben. Zu den bedeutendsten Änderungen zählen die Senkung der Körperschaftsteuer um zwei Prozent und die Erhöhung der Mehrwertsteuer um zwei Prozent. Interessante Neuerungen gibt es in Singapur auch im Bereich des Marken- und Bankrechts. Mit diesen und anderen Änderungen folgt Singapur der so genannten Blue Ocean Strategie, um seine Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt zu festigen und sich gegenüber den Wirtschaftsgiganten China und Indien zu behaupten.

Aus deutscher Sicht von besonderem Interesse: das bereits am 28. Juni 2004 unterzeichnete revidierte Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und Singapur ist mit leichten Änderungen mit dem Austausch der Ratifikationsurkunden am 13. Dezember 2006 in Kraft getreten. Es ersetzt das bisherige Doppelbesteuerungsabkommen aus dem Jahr 1973.

Senkung der Körperschaftsteuer auf 18 Prozent

Einer der bedeutendsten Anreize des diesjährigen Budgets ist die Senkung der Körperschaftsteuer von derzeit 20 % auf künftig 18 Prozent. Die ab dem Veranlagungsjahr 2008 (d. h. für in 2007 erzielte Einkünfte) geltende Reduzierung wurde bereits im vergangenen Jahr erwartet, 2006 wurden aber nur branchenspezifische Vergünstigungen gewährt. Die Senkung der allgemeinen Körperschaftsteuer wurde in Wirtschaftskreisen einheitlich begrüßt. Noch im Jahr 1988 hatte Singapur einen Regelsteuersatz von 33 %, heute hat der Stadtstaat effektiv die niedrigsten Steuersätze in Asien.

Körperschaftsteuersätze in ausgewählten Ländern (%)



Die Übersicht basiert auf den aktuellen Steuersätzen zum 31. Januar 2007. Die Steuersätze beinhalten keine Quellensteuer auf Dividenden, lokale Steuersätze, Aufschläge oder Landessteuern (soweit erhoben).

Bisher wurde für zu versteuerndes Einkommen bis 100.000 SGD für die ersten 10.000 SGD ein reduzierter Steuersatz von fünf Prozent und für die folgenden 90.000 SGD ein Steuersatz von zehn Prozent gewährt. Die Grenze für diese Steuerermäßigungen soll angehoben werden. Künftig sollen diese Vergünstigungen bis zu einem Einkommen von 300.000 SGD gelten, wobei die ersten 10.000 SGD wie derzeit zu 75 % und die folgenden 290.000 SGD zu 50 % von der Steuer befreit werden. Für die ersten 300.000 SGD gilt in Zukunft damit ein Körperschaftsteuersatz von lediglich 8,85 %. Dieser Steuersatz ist signifikant niedriger als die 17,5 % des unmittelbaren Konkurrenten Hongkongs und der weltweit niedrigsten Körperschaftsteuer von 12,5 % in Irland. Damit liegt der Steuersatz bis zu einem zu versteuernden Einkommen von 500.000 SGD unter den irischen 12,5 % und bis zu einem zu versteuernden

Einkommen von 5.490.000 SGD unter den 17,5 % Hongkongs.

Unter diesen Umständen dürfte es auch für die meisten Einzelkaufleute interessant sein, ihr Geschäft in einer Gesellschaft zu führen, da bei Einkünften bis zu 300.000 SGD für eine Gesellschaft lediglich Steuern in Höhe von 8,85 % anfallen, während der reguläre Einkommensteuersatz für Privatpersonen für dieses Einkommen 13,1 % beträgt.

Eine bittere Pille ist dagegen die ab 1. Juli 2007 greifende Mehrwertsteuererhöhung von fünf auf sieben Prozent, obgleich Singapur damit noch immer eine der weltweit niedrigsten Raten hat. Versüßt wird die Erhöhung zudem durch einige Vergünstigungen, insbesondere für Geringverdienende. Kleinere Unternehmen erhalten Subventionen in Höhe von bis zu 50 % für die mit der Mehrwertsteuerregistrierung verbundenen Kosten für Internetverbindungen, IT-Beratung und Training.

Das Budget 2007 enthält noch eine Reihe weniger bedeutender Änderungen und wurde in Singapur sehr positiv aufgenommen. Aus unternehmerischer Sicht wurde die Senkung der Körperschaftsteuer besonders begrüßt. Die Mehrwertsteuererhöhung schmerzt zwar, ist aber ein weiterer Schritt zu größerer Wettbewerbsfähigkeit durch die Erhebung indirekter Steuern. Manche mögen auch enttäuscht sein, dass die Erbschaftsteuer nicht abgeschafft wurde und die persönliche Einkommensteuer unverändert blieb, die jedoch mit Steuerfreiheit für die ersten 20.000 SGD und einem Spitzensteuersatz von 20 % für Einkommen über 320.000 SGD im weltweiten Vergleich noch immer äußerst attraktiv ist.

Neues Doppelbesteuerungsabkommen mit Deutschland in Kraft

Das seit 1973 bestehende Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Singapur und Deutschland wurde durch das neue am 28. Juni 2004 unterzeichnete und mit leichten Änderungen am 13. Dezember 2006 ratifizierte Doppelbesteuerungsabkommen abgelöst. Es berücksichtigt Einkommen, das am bzw. nach dem 1. Januar 2007 erzielt worden ist. Die Änderungen werden in einem der nächsten Newsletter ausführlich dargestellt.

Reform des Markenrechts

Am 22. Januar 2007 hat das Parlament Singapurs den Trade Marks (Amendment) Act 2007 in zweiter Lesung verabschiedet. Das Gesetz ist daraufhin am 1. Februar 2007 vom Präsidenten unterzeichnet worden, das Datum des Inkrafttretens steht derzeit aber noch nicht fest. Das Gesetz dient der Anpassung des singapurischen Markenrechtes an das anlässlich der WIPO (World Intellectual Property Organization) Konfe-

renz im März 2006 in Singapur verabschiedete Abkommen über Markenrecht („Singapore Treaty on the Law of Trademarks, TLT“).

Ziel dieses Abkommens ist die Schaffung eines modernen und dynamischen Rahmens für die Harmonisierung der Verfahren zur Registrierung einer Marke. Auch soll den technischen Entwicklungen im Kommunikationsbereich Rechnung getragen werden. Insbesondere soll der Weg für eine elektronische Anmeldung von Marken geöffnet werden. Die vorhandene Gesetzeslage in Singapur war in weitem Umfang bereits konform mit dem Abkommen. Allerdings ist bislang die Anmeldung einer Marke für mehr als eine Waren- und/oder Dienstleistungsklasse nur durch eine separate Anmeldung in jeder Klasse möglich gewesen (Single-Class-System). Das Gesetz von 2007 erlaubt nun eine Registrierung in verschiedenen Klassen (Multi-Class-System), was zur Folge hat, dass nun auch die Verlängerung der Anmeldung in einem Zug für die verschiedenen Klassen erfolgen kann. Die Anmeldung kann aber auch weiterhin geteilt erfolgen, wenn zum Beispiel nur für bestimmte Klassen ein Widerspruch erhoben wird. Somit steht der Anmeldung der Marken für unproblematische Klassen nichts im Wege.

Darüber hinaus soll nun die Möglichkeit bestehen Rechtsbehelfe einzulegen, wenn zum Beispiel eine Frist versäumt wurde. Die Anmeldung der Marke soll dann nicht mehr als zurückgezogen gelten, sondern die verschiedenen Fristen sollen verlängert werden oder die Anmeldung der Marke wieder aufleben. Zudem wird das bestehende Recht geändert, um die Anmeldung einer Lizenzvereinbarung für eine anhängige Markenmeldung zu ermöglichen. Eine entsprechende Regelung findet sich bereits im englischen und australischen Recht. Sie ist vor allem von Bedeutung, wenn eine Marke schnell Wert erlangt und somit für Franchiseverträge interessant wird.

Singapur hat schon lange die große Bedeutung des Rechts am Geistigen Eigentum als einen der Anreize für ausländische Investoren erkannt. Mit den Änderungen wird das bereits hohe Niveau an Schutz und Effizienz in der Markenverwaltung noch gesteigert.

Reformen im Bankrecht

Am 22. Januar 2007 hat das Parlament mit der Banking (Amendment) Bill 2006 ein weiteres wichtiges Gesetz verabschiedet. Zweck der Reform ist es neue Regelungen und Maßnahmen zur Verstärkung der Sicherheit im Umgang mit Banken einzurichten, und ihnen gleichzeitig mehr operative Flexibilität zu gewähren. Die Verstärkung der Sicherheitsregeln erfolgt in erster Linie im Interesse der Investoren, aber auch, um die weitere Entwicklung dieses so wichtigen Sektors für Singapur zu sichern. Das Gesetz folgt einem so genannten Consultation

Paper der Monetary Authority of Singapore (MAS). In einem für Singapur üblichen Prozess wurden die Bevölkerung und insbesondere die vom Gesetzentwurf betroffenen Finanzkreise um Stellungnahme gebeten. Die Anmerkungen wurden zum Teil übernommen und das erste Mal am 8. November 2006 dem Parlament als Gesetzentwurf vorgelegt.

Das Gesetz soll eine risikobasierte Überwachung der in Singapur ansässigen Banken ermöglichen. Dabei hat der Gesetzgeber einen breiten Rahmen gelegt, der durch die MAS gefüllt werden soll. Eine wichtige Regel ist dabei die neue Section 40, mit deren Hilfe MAS ausländische Banken dazu verpflichten kann, eine Mindesthöhe an Aktivvermögen in Singapur zu belassen. Die MAS wird auch die Möglichkeit haben, die Höhe des Vermögens je nach Risikoprofil der betroffenen Bank anzupassen. Einzelheiten wird MAS noch gesondert festlegen. Zudem schreibt das Gesetz nun fest, dass Zweigniederlassungen von ausländischen Banken mindestens 5 Mio. SGD an Aktivvermögen in Singapur halten müssen. Bislang musste nur die Hauptgesellschaft ein Aktivvermögen von mindestens 10 Mio. SGD besitzen. Die neue Regelung soll es internationalen Anlegern im Insolvenzfall erleichtern, auf Vermögen in Singapur zuzugreifen. Ausländische Banken haben nun einen Zeitraum von sechs Monaten, um dieser Anforderung zu genügen.

Das neue Gesetz verschafft der MAS zusätzliche Befugnisse, um im Falle der Insolvenz einer Bank zu intervenieren. Ziel ist der Schutz der Anleger und die Sicherung der Stabilität des Finanzplatzes. Bei Insolvenz einer Bank kann die MAS nun einen Statutory Manager bestimmen, der die Leitung der Bank übernehmen und dabei im Interesse der Anleger handeln soll. Unter bestimmten Bedingungen – insbesondere der drohenden Insolvenz oder Zahlungsunfähigkeit oder bei einem Verstoß gegen den Banking Act – ist es der MAS mit Zustimmung des Finanzministers nun auch erlaubt, den Verkauf einer Bank an eine andere Bank oder andere Restrukturierungsmaßnahmen anzuordnen.

Als finanzielle Drehscheibe Südostasiens sind in Singapur ungefähr 700 Finanzinstitute angesiedelt. Um den Stadtstaat als regionales Finanzzentrum mit einem liberalen Bankensystem sowie einem starken Wertpapiermarkt zu etablieren, hat die singapurische Regierung protektionistische Maßnahmen nach und nach abgebaut. Die Neuerungen dienen der weiteren Liberalisierung des Finanzmarktes Singapur, stärken zugleich aber die Sicherheit für Anleger.

Marion Lehmann, LL.M. (Berlin)
marion.lehmann@luther-lawfirm.com
Telefon +65 6820 6090

Gesine Stolzenhain
gesine.stolzenhain@luther-lawfirm.com
Telefon +65 6820 6092

Thailand

Thailand verunsichert ausländische Investoren

Die seit längerem politisch instabile Lage in Thailand führte am 19. September letzten Jahres zu einem Militärcoup, mit dem Premierminister Thaksin abgelöst wurde. Der Regierungswechsel lief glücklicherweise unblutig und ohne größere Unruhen ab, wirkt sich mittlerweile aber auch auf die wirtschaftliche Lage des Königreiches aus. Zunächst überraschte das Militärregime am 18. Dezember 2006 mit der Einführung eines neuen Investitionsgesetzes, um gegen spekulative Kapitalzuflüsse vorzugehen. Der Entwurf sah vor, dass ausländische Investoren 30 Prozent der Investitionssumme bei der Bank of Thailand hinterlegen müssen und den Betrag ohne Strafzahlung erst nach einem Jahr wieder abziehen dürfen. Die verärgerten Anleger zogen sich zurück und lösten so den schwersten Aktieneinbruch in der Geschichte der thailändischen Börse aus, woraufhin sich

das Regime gezwungen sah, die Regelungen bereits nach einem Tag wieder zurückzuziehen.

Am 9. Januar 2007 beschloss das Kabinett dann Änderungen zum Foreign Business Act (FBA), dem wichtigsten Gesetz zur Regelung ausländischer Geschäftstätigkeit in Thailand. Die geplante Gesetzesänderung hat zu großer Unsicherheit und Verwirrung bei ausländischen Investoren geführt. Thailands Regierung widersprach allerdings Stimmen, denen zur Folge 40.000 Unternehmen von den Änderungen betroffen sein würden. Sie geht davon aus, dass lediglich 1.337 Unternehmen, von denen 15 an der Börse notiert sind, als Folge der Neufassung des FBA Umstrukturierungsmaßnahmen ergreifen werden müssen. Letzte Episode in dieser Saga: der international angesehene

Investment roadblocks

Where foreigners are allowed majority ownership

List one

Only Thai nationals can have majority-ownership

- 1 Newspaper business, radio broadcasting or television stations
- 2 Rice farming, farming or gardening
- 3 Animal farming
- 4 Forestry and wood fabrication from natural forest
- 5 Fishery for marine animals in Thai waters and within Thailand specific economic zones
- 6 Extraction of Thai herbs
- 7 Trading and auctioning Thai antiques or national historical objects
- 8 Making or casting Buddha images and monk alms bowls
- 9 Land trading

List two

Need government approval for non-Thais to have a majority

Group 1: The business related to the national safety or security

- 1 Production, selling, repairing and maintenance of: (a) firearms, ammunition, gun powder, explosives (b) Accessories of firearms, ammunition, and explosive (c) Armaments, ships, air-crafts or military vehicles (d) Equipment or components, all categories of war materials
- 2 Domestic land, waterway or air transportation, including domestic airline business

Group 2: The business affecting arts and culture, traditional and folk handicraft:

- 1 Trading antiques or art objects being Thai arts and handcraft
- 2 Production of carved wood
- 3 Silkworm farming, production of Thai silk yarn, weaving Thai silk or Thai silk pattern printing
- 4 Production of Thai musical instruments
- 5 Production of goldware, silverware, nielloware, bronzeware or lacquer ware
- 6 Production of crockery of Thai arts and culture

Group 3: The business affecting natural resources or environment:

- 1 Manufacturing sugar from sugarcane
- 2 Salt farming, including underground salt
- 3 Rock salt mining
- 4 Mining, including rock blasting or crushing
- 5 Wood fabrication for furniture and utensil production

List three

Non-Thais can own majority, but laws governing individual sectors will apply, for instance, in telecom sector foreign ownership is restricted to 49 %

- 1 Rice milling and flour production from rice and farm produce
- 2 Fishery, specifically marine animal culture
- 3 Forestry from forestation
- 4 Production of plywood, veneer board, chipboard or hardboard
- 5 Production of lime
- 6 Accounting service business
- 7 Legal service business
- 8 Architecture service business
- 9 Engineering service business
- 10 Construction, except for:
 - (a) Construction rendering basic services to the public in public utilities or transport requiring special tools, machinery, technology or construction expertise having the foreigners' minimum capital of 500 million baht or more (b) Other categories of construction as prescribed by the ministerial regulations
- 11 Broker or agent business, except:
 - (a) Being broker or agent for underwriting securities or services connected with future trading of commodities of financing instruments or securities (b) Being broker or agent for trading or procuring goods or services necessary for production or rendering services amongst affiliated enterprises (c) Being broker or agent for trading, purchasing or distributing or seeking both domestic and foreign markets for selling domestically manufactured or imported goods in the manner of international business operations having the foreigners' minimum capital 100 million baht or more (d) Being broker or agent of other category as prescribed by the ministerial regulations
- 12 Auction, except:
 - (a) Auction in the manner of international bidding not being the auction of antiques, historical artifacts or art objects which are Thai works of arts, handicraft or antiques or having historical value (b) Other categories of auction as prescribed by the ministerial regulations
- 13 Internal trade connected with native products or produce not yet prohibited by law
- 14 Retailing all categories of goods having the total minimum capital less than 100 million baht or having the minimum capital of each shop less than 20 million baht
- 15 Wholesaling all categories of goods having minimum capital of each shop less than a million baht
- 16 Advertising business
- 17 Hotel business, except for hotel management service
- 18 Guided tour
- 19 Selling food or beverages
- 20 Plant cultivation and propagation business
- 21 Other categories of service business except that prescribed in the ministerial regulations

ehemalige Zentralbankchef Pridiyathorn trat am 1. März 2007 überraschend als Finanzminister und stellvertretender Regierungschef zurück. Man sieht dies als Versuch, sich von der Politik der Militärs zu distanzieren und seine Glaubwürdigkeit gegenüber ausländischen Investoren zu bewahren. Die ersten Stellungnahmen des neuen Finanzministers machen wenig Hoffnung, dass Thailand den wirtschaftspatriotischen Kurs aufgeben wird.

Der folgende Artikel gibt einen Überblick über die geplanten Neuregelungen und fasst die daraus resultierenden Folgen und zu ergreifende Maßnahmen zusammen.

Hintergrund

Ausländischen Investoren, in der Terminologie des FBA so genannte „Aliens“, sind zahlreiche Geschäftsaktivitäten in Thailand verboten beziehungsweise nur mit besonderer Genehmigung erlaubt. In der aktuell noch gültigen Fassung des FBA ist ein Unternehmen nur dann nicht als „Alien“ zu betrachten, wenn es in Thailand registriert ist und die Mehrheit der Anteile von Thais gehalten werden.

Das FBA enthält einen Katalog von Geschäftszweigen, in denen Ausländer in abgestufter Form und in drei Listen unterteilt (siehe die linksstehende Übersicht) Einschränkungen unterliegen:

- Liste 1 enthält Geschäftsfelder, die für Ausländer generell verboten sind. Dazu zählen beispielsweise Medien und Landwirtschaft.
- Liste 2 enthält Geschäftsbereiche, in denen Ausländer nur mit einer Ministererlaubnis tätig sein dürfen. Sie betreffen die nationale Sicherheit, Kunst und Kultur sowie bestimmte natürliche Ressourcen.
- Liste 3 enthält Geschäftsgebiete, in denen Ausländer eine so genannte Foreign Business Licence benötigen. Diese Liste ist recht umfangreich und schließt u. a. Einzelhandel, Großhandel und den Dienstleistungssektor ein. Für den Export bestimmte Produktion ist allerdings nicht erfasst.

Vor diesem Hintergrund haben ausländische Tochterunternehmen ein großes Interesse, als „Thai companies“ eingestuft zu werden. Um die Verbote und Beschränkungen des FBA zu umgehen, halten häufig thailändische Personen oder Unternehmen die Aktienmehrheit an thailändischen Gesellschaften, während die Stimmenmehrheit und damit die Kontrolle abweichend von der Anteilsverteilung weiterhin beim ausländischen Investor liegt. Andere Investoren bedienen sich thailändischer Strohmannen (Nominees), die in der Regel durch Vertrag

zugesichert haben, im Sinne des ausländischen Investors zu stimmen.

Hier setzen die geplanten Änderungen an. Ein Unternehmen soll künftig nur dann nicht als „Alien“ gelten, wenn Thais die effektive Kapital- und Stimmenmehrheit ausüben. Ausgelöst wurde der Kabinettsbeschluss offenbar durch den Einstieg der singapurischen Temasek bei dem bis dahin von Ex-Premier Thaksin kontrollierten thailändischen Telekomkonzern Shin Corp. Temasek wird unterstellt, ihren thailändischen Partnern das Kapital für den Anteilerwerb zur Verfügung gestellt zu haben, um so die Aktienmehrheit an Shin Corp zu erlangen. Temasek ist die Staatsholding Singapurs, die für den Stadtstaat weltweite Investitionen in Höhe von ca. 65 Mrd. Euro verwaltet. Der Telekommunikationssektor Thailands ist streng reguliert, der direkte Einstieg eines ausländischen Konzerns bei Shin Corp wäre nach dem FBA und anderen Gesetzen nicht möglich gewesen. Der dadurch ausgelöste diplomatische Disput zwischen Thailand und Singapur scheint inzwischen vor einer Lösung zu stehen: Temasek plant das militärisch sensible Satellitengeschäft von Shin Corp. wieder in thailändische Hände zu übertragen.

Geplante Änderungen

Wie erläutert, soll die Definition des Begriffs „Alien“ erweitert werden. Nach der neuen Definition liegt nur dann kein „Alien“ vor, wenn die juristische Person in Thailand registriert ist und Thais aufgrund von Gesetz, Satzung oder Vertrag über einen Anteil von mehr als 50 % der gesamten Kontroll-/Stimmrechte der Gesellschaft verfügen. Damit ist künftig eine Gesellschaft, in der zwar mehr als 50 % ihrer Anteile von Thais gehalten werden, die thailändischen Gesellschafter aber weniger als 50 % der Stimmrechte inne haben, als „Alien“ anzusehen.

Die in Liste 3 aufgeführten Geschäftsbereiche, in denen Ausländer Beschränkungen unterliegen und einer Erlaubnis bedürfen, sollen ausgedehnt werden. Für die Praxis am relevantesten dürfte die Änderung sein, wonach nunmehr jede Art von Einzel- und Großhandel den Beschränkungen des FBA unterliegt. Zuvor war eine Foreign Business Licence erst ab einem bestimmten Kapital erforderlich. Gleichzeitig wurde klargestellt, dass für Geschäftsbereiche der Liste 3, die bereits in anderen Gesetzen geregelt sind, diese spezielleren Regelungen vorgehen. Dies betrifft unter anderem den Bank- und Finanzsektor.

Darüber hinaus ist eine Verschärfung der Geldstrafen für Verstöße gegen den FBA geplant, die Höchststrafe soll von bisher 500.000 Baht auf 5 Mio. Baht (ca. 111.000 Euro) steigen.

Betroffene Unternehmen

Von den Neuregelungen betroffen sind Unternehmen, die in den Geschäftsfeldern der Listen 1, 2 und 3 des FBA tätig sind und die nach der bisherigen Definition nicht unter den Begriff „Alien“ fallen, nach dem neuen Entwurf jedoch darunter zu subsumieren wären, in denen also

- ausländische Investoren trotz Aktienminderheit durch die Stimmenmehrheit oder auf andere Weise die tatsächliche Kontrolle über das Unternehmen ausüben; oder
- Thailänder zwar auch die Mehrheit der Stimmen besitzen, sie aber als Nominee ausländischer Investoren agieren.

Keine Auswirkungen sollen die geplanten Änderungen hingegen auf Unternehmen in ausländischer Hand haben, die

- unter das Freundschaftsabkommen zwischen Thailand und den USA fallen,
- durch das thailändische Board of Investments (BOI) gefördert werden,
- eine Grundstücksnutzungserlaubnis der IEAT besitzen,
- die mit Konzession der thailändischen Regierung tätig sind, sowie
- Repräsentanzen, regionale Headquarter und Niederlassungen ausländischer Unternehmen, die eine Foreign Business License haben.

Übergangsregelungen

Ausländische Investoren, die aufgrund der bisherigen Unternehmenspraxis als „Thai companies“ in den Bereichen der Listen 1 und 2 tätig sind, dürfen ihre Geschäftsaktivitäten lediglich weitere zwei Jahre vom Zeitpunkt des Inkrafttretens der Neuregelungen ausüben. Nach Ablauf dieser Frist, müssen sie entweder ihre Tätigkeit einstellen oder eine Stimmenmehrheit der thailändischen Partner herstellen, wobei überlegt wird, zumindest Vetorechte der ausländischen Partner zuzulassen.

Unternehmen, die nach der neuen Definition im FBA unter den Begriff „Alien“ fallen und in Bereichen der Liste 3 tätig sind, müssen innerhalb eines Jahres nach Inkrafttreten der Neuerungen die Behörde für Wirtschaftsentwicklung (Department of Business Development) über diesen Umstand informieren und ein Foreign Business Certificate einholen. Anschließend können diese Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit unverändert

ohne zeitliche Beschränkung fortführen (dieser Fall dürfte auf die meisten ausländischen Investoren zutreffen).

Ausländische Unternehmen, deren Tätigkeit unter Liste 3 fällt und die ohne ein Foreign Business Certificate weiterhin tätig sind, und Unternehmen, deren Tätigkeit unter Liste 1 bzw. 2 fällt und die ihre Tätigkeit nach 2 Jahren unter unveränderten Kontrollrechtsverhältnissen fortführen, werden gemäß der Regelungen des FBA bestraft. Selbstanzeigen innerhalb von 90 Tagen nach Inkrafttreten der Neuregelungen führen zu Straffreiheit.

Auswirkungen

Welche Auswirkungen die geplante Neuregelung tatsächlich auf das Investitionsklima in Thailand haben wird, ist noch offen. Es zeichnet sich aber bereits ab, dass eines der Hauptprobleme in der Praxis die fehlende Definition des Begriffes „Nominee“ sein wird. Es steht zu erwarten, dass dies für jeden Fall einzeln zu entscheiden sein wird und dies damit zu großer Unsicherheit bei ausländischen Investoren führen wird. Im Fall von Temasek hielt man die thailändischen Partner für Strohmänner, weil ihrem Investitionsvolumen keine entsprechenden Gegenleistungen gegenüberstanden. Sie erhielten weder die üblichen Dividenden noch erzielten sie dem Marktwert entsprechende Renditen.

Problematisch erscheint auch, dass aufgrund der Neuregelung nun viele Foreign Business Licences erforderlich werden. In der Vergangenheit war es aufgrund von fehlenden Richtlinien schwierig eine solche Geschäftserlaubnis zu erlangen. Sollte das Handelsministerium hier nicht aktiv werden und entsprechende Leitfäden herausgeben, dürften einige Investoren vom Markt gedrängt werden. Zudem ist nach der bisherigen Praxis der Inhalt der Genehmigungen äußerst spezifisch, so dass für jede Änderung des Geschäftsumfanges ein neuer Antrag gestellt werden muss, was ein zeit- und kostenaufwändiges Verfahren darstellt.

Bereiche, die Sondergesetzen unterliegen, insbesondere Grundstücksimmobilien, Banken, Versicherungen und Telekommunikation, sollen zwar von den Änderungen des FBA nicht direkt betroffen sein. Es ist jedoch damit zu rechnen, dass sich die Neuregelungen auch dort auswirken werden, insbesondere da die Definition von „Alien“ dem FBA entnommen werden dürfte.

Ausblick

Es bleibt abzuwarten, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Form die vom thailändischen Kabinett beschlossenen Änderungen tatsächlich verabschiedet werden. Ausländische Handelskammern und Botschaften hatten heftig dagegen protestiert und auch in einer Diskussionsrunde der Regierung mit Juristen und Wirtschaft wurde heftige Kritik an dem Entwurf geübt. Aus Regierungskreisen gab und gibt es teilweise wider-

sprüchliche Aussagen und möglicherweise wird das Militärregime in Bangkok das Thema doch noch entschärfen. Bislang ist der Gesetzesentwurf noch nicht dem State Council und der National Legislative Assembly zur Entscheidung vorgelegt worden. Erst nach deren Bestätigung kann das Gesetz mit der Unterzeichnung durch den König in Kraft treten.

Die nationalistischen Untertöne sind aber nicht zu überhören und die jüngsten Entwicklungen dürften das Vertrauen ausländischer Investoren in Thailands neue Regierung nicht bestärkt haben. Unternehmen werden sich bis zu den für Ende 2007 angekündigten nächsten demokratischen Wahlen auf weitere ungewisse Entwicklungen einzustellen haben.

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

Gesine Stolzenhain
gesine.stolzenhain@luther-lawfirm.com
Telefon +65 6820 6090

Türkei

Ausländische Direktinvestitionen in der Türkei und anstehende Änderungen im Gesellschaftsrecht

Die Türkei wird für ausländische Investoren immer interessanter. Dies liegt neben dem Wirtschaftswachstum von durchschnittlich 7,5 % zum einen an der stabiler gewordenen Währung, welche durch Streichung von sechs Nullen im Januar 2005 auch handlicher wurde. Zum anderen bietet die Türkei Investoren aufgrund ihrer einzigartigen geografischen Lage zwischen den zwei Kontinenten Europa und Asien und in Angrenzung an vier Meere sozusagen als „natürliche Brücke“ die Möglichkeit, auch an andere Märkte wie Russland oder den Nahen Osten heranzutreten. Spätestens aber seit Aufnahme der Beitrittsverhandlungen zwischen der Europäischen Union und der Türkei im Oktober 2005 gelang dieser der Sprung in die europäische Wirtschaftswelt.

Seit ihrem Status als Beitrittskandidat im Jahre 1999 hat die Türkei umfassende Reformen durchgeführt. Die türkischen Gesetze werden liberaler und versuchen, europäischen Vorstellungen zu genügen.

Für ausländische Investoren sind insbesondere die bereits erfolgten Reformen für ausländische Direktinvestitionen und die anstehenden Änderungen im Gesellschaftsrecht von Interesse.

1. Ausländische Direktinvestitionen

Die Liberalisierung des Investitionsrechts hat seit Inkrafttreten des Gesetzes im Jahre 2003 zu einem sprunghaften Anstieg an Investitionen in der Türkei geführt. Ende 2005 konnten 11.685 Unternehmen mit ausländischem Kapital registriert werden. Seit Inkrafttreten des Gesetzes im Juni 2003 stiegen die Gesellschaftsgründungen um 101% im Vergleich zu den früheren Jahren an. Dabei steht Deutschland mit derzeit über 2.400 Unternehmen in der Türkei an erster Stelle, gefolgt von Großbritannien und den Niederlanden. Deutschland ist sowohl im Export- als auch im Importbereich der größte Handelspartner der Türkei. Daher verwundert es nicht, dass große Unternehmen wie Siemens, Bayer, Metro, Dr. Oetker, Volkswagen, Daimler-Chrysler, Deutsche Bank und Dresdner Bank schon seit mehr als zehn Jahren in der Türkei tätig sind.

Gesetzliche Grundlage für Direktinvestitionen

a) Am 17. Juni 2003 ist im Rahmen der Reformbemühungen der Türkei das Gesetz Nr. 4875 über ausländische Direktinvestitionen in Kraft getreten.

Unter ausländischen Direktinvestitionen werden folgende wirtschaftliche Tätigkeiten verstanden:

- Gründung einer Gesellschaft
- Eröffnung einer Filiale
- Beteiligung an einer Gesellschaft mit einer Kapitalbeteiligung von mindestens 10 %
- Verbindungsbüro

Dabei versteht man unter einem ausländischen Investor eine ausländische natürliche oder juristische Person oder neuerdings auch türkische Staatsangehörige, die ihren Aufenthalt im Ausland haben.

b) Während ausländische Investoren früher von Genehmigungen des Generalsekretariats für Schatzwesen abhängig waren, hat das neue investorenfreundlichere Gesetz zu zahlreichen Erleichterungen geführt:

- Der ausländische Investor ist dem türkischen Investor gleichgestellt.
- Abschaffung des Formzwangs.

Während früher ausländische Investoren nur Kapitalgesellschaften gründen konnten, sind nun alle Gesellschaftsformen erlaubt, die auch das türkische Handelsgesetzbuch kennt. Folglich kann auch eine GbR oder eine KG konstituiert werden.

- Das Erfordernis der Investitionsgenehmigung wurde abgeschafft. Ausländische Gesellschaften müssen jedoch bestimmte Informationen über ihre Tätigkeiten erteilen. Die ex-ante Kontrolle wurde insoweit durch eine ex-post-Kontrolle in Gestalt von Informationsverpflichtungen abgelöst.
- Der Zwang einer Mindestkapitalbeteiligung in Höhe von 50.000 USD wurde abgeschafft.
- Freier Zugang auf den Immobilienmarkt. Ausländische Investoren können in der Türkei unter denselben Bedingungen Grundstücke erwerben wie inländische Investoren.

- Ausländische Direktinvestitionen können nur unter engsten Voraussetzungen enteignet werden. Im Falle einer Enteignung ist eine sofortige und angemessene Entschädigung vorgesehen.
- Gewinne bzw. Erlöse können ins Ausland frei transferiert werden.
- Streitigkeiten können nicht nur vor staatlichen Gerichten, sondern auch mittels internationalen und nationalen Schiedsverfahren ausgetragen werden.
- Erleichterungen bei der Erteilung einer Arbeitserlaubnis von Schlüsselpersonal mit ausländischer Staatsangehörigkeit.

Lediglich bei Investitionen in speziellen Gebieten, wie z. B. der Luftfahrt, Radio und Fernsehen, Telefon- und Telegrafengesetz bestehen noch Sonderregelungen.

Attraktive Investitionssektoren

Wegen der anstehenden Privatisierung des Elektrizitätsverteilungsnetzes werden ausländische Investitionen in Milliardenhöhe in diesem Bereich erwartet. Auch der Banken- und Immobiliensektor gelten als besonders attraktiv. Daneben spielen nach wie vor der Tourismus, der Einzelhandel und die erzeugende Industrie (Textilindustrie, Nahrungsmittelindustrie, Auto- und Zuliefererindustrie) eine wichtige Rolle.

Senkung der Körperschaftsteuer

Nachdem die Regierung bereits 2005 den Steuersatz von 33 % auf 30 % gesenkt hatte, wurden zum 1. Januar 2006 die Körperschaftsteuern von 30 % auf 20 % gesenkt. Ministerpräsident Recep Tayyip Erdoğan ließ in diesem Zusammenhang verlauten: „Damit werden wir ausländische Investitionen anziehen und unsere Wettbewerbsfähigkeit mit benachbarten Staaten, EU-Mitgliedern und Beitrittskandidaten stärken“. Auch in den kommenden Jahren sollen die Steuern wahrscheinlich weiter gesenkt werden.

Die Senkung der Körperschaftsteuern wird den rasanten Anstieg an ausländischen Direktinvestitionen wesentlich unterstützen und für steigende Unternehmensgewinne sorgen.

Fazit

Die türkische Regierung hat durch das Gesetz für ausländische Direktinvestitionen und der Senkung der Körperschaftsteuern die Rahmenbedingungen für Existenzgründungen in der Türkei optimiert und vereinfacht. Der Handel nimmt

bereits seit Jahren im Export- und Importbereich ständig zu und wird durch diese beiden Innovationen neue Rekordmarken erreichen.

2. Änderungen im Gesellschaftsrecht

Allgemeines:

Bereits heute weist das türkische Gesellschaftsrecht und insbesondere das türkische Handelsgesetzbuch, welches am 1. Januar 1957 in Kraft getreten ist, zahlreiche inhaltliche und systematische Ähnlichkeiten mit dem deutschen bzw. europäischen Handelsrecht auf. Auch das türkische HGB unterscheidet zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften. Die Typen der Handelsgesellschaften sind abschließend im Gesetz nach dem „Numerus-clausus-Prinzip“ geregelt.

Man unterscheidet Kollektivgesellschaften (kollektif şirket), Kommanditgesellschaften (komandit şirket), Kommanditgesellschaften auf Aktien (sermayesi paylara bölünmüş şirket), Aktiengesellschaften (anomin şirket), Gesellschaften mit beschränkter Haftung (limited şirket) und die Genossenschaften (kooperatif şirket).

Handelsgesetzreform

Der Entwurf zur Änderung des Handelsgesetzbuches aus dem Jahre 2005 sieht mit seinen 1535 Artikeln zahlreiche Änderungen im türkischen Handelsrecht vor. In Anlehnung an das europäische Handelsrecht, die Grundprinzipien der Welthandelsorganisation und an das Handelsrecht einzelner EU-Mitgliedstaaten wurde dieser Entwurf von einer Expertenkommission ausgearbeitet.

Wegen Widerstands der Oppositionspartei im Januar 2007 wurden die Verhandlungen über den HGB-Entwurf auf die Zeit nach den Wahlen im Oktober 2007 verschoben, so dass vor 2008 nicht mit einer Umsetzung des Entwurfs zu rechnen ist.

Neben neuen Regelungen über das Recht der Handelsvertreter, das Stammkapital, die Fusion, Teilung und Umwandlung von Unternehmen und über Konzerne und der Einfügung des Versicherungsrechts und des Seerechts in das HGB, werden auch die Voraussetzungen der Gründung einer GmbH und einer AG signifikante Veränderungen erfahren.

Die bedeutendsten Änderungen speziell bei der Gründung einer AG und einer GmbH sind die folgenden:

Aktiengesellschaft

Geltendes Recht:

Die türkische Aktiengesellschaft kennt zwei Gründungsformen, die Einheitsgründung und die Stufengründung.

Bei der Einheitsgründung übernehmen die Gesellschafter bei Gründung der AG sämtliche Aktien, wohingegen bei der Stufengründung die Gesellschafter nur einen Teil der Aktien übernehmen und den anderen Teil der Aktien dem Publikum zur Verfügung stellen.

Nach der bisherigen Fassung bedarf es für die Gründung einer AG mindestens fünf Gesellschaftern (natürliche oder juristische Personen), die einen gemeinsamen wirtschaftlichen Zweck verfolgen.

Das Stammkapital beträgt 50.000 YTL (ca. 27.600 Euro).

Das türkische HGB kennt drei Organe der AG: den Vorstand, die Generalversammlung und die Kontrolleure, wobei letztere die Funktion eines Aufsichtsrates verkörpern. Der Vorstand besteht aus mindestens drei natürlichen Personen, welche gleichzeitig Aktionäre der AG sein müssen. Die türkische Staatsbürgerschaft ist für die Vorstandstätigkeit nicht erforderlich.

Gesetzesentwurf

In Zukunft ist bei der Gründung einer AG nur noch die Einheitsgründung vorgesehen. Der Entwurf spricht erstmalig auch von einer Ein-Mann-AG. Die Mindestgesellschafterzahl von fünf natürlichen oder juristischen Personen wird somit abgeschafft.

Die für eine Gründung erforderlichen Unterlagen, wie Gesellschaftsvertrag, Erklärungen der Gründer, Bericht des Gründungsprüfers etc. werden zukünftig konkret im Gesetz benannt. Bisher kam es häufig vor, dass je nach Handelsregisteramt unterschiedliche Unterlagen verlangt wurden.

Neu ist auch die Einführung der notariellen Beglaubigung der Verpflichtung zur Erbringung des Kapitals und eine sogenannte „Gründererklärung“ und der „Bericht des Gründungsprüfers“.

Der Entwurf sieht zahlreiche Änderungen der Zusammensetzung und Funktion der Organe vor.

Der Vorstand braucht nicht mehr aus mindestens drei Personen zu bestehen. Die Vorstandsmitglieder müssen auch nicht mehr Aktionäre der AG sein. Allerdings sieht der Entwurf als neue Voraussetzung vor, dass mindestens einer der vertretungsberechtigten Vorstandsmitglieder sich in der Türkei aufhalten und türkischer Staatsbürger sein muss. Ferner muss mindestens die Hälfte der Vorstandsmitglieder einen Hochschulabschluss vorweisen können.

Auch die Regelungen über die Kontrolleure werden völlig geändert. Die Kontrolleure heißen in Zukunft Prüfer. Sie werden von der Generalversammlung gewählt und prüfen die Finanz- und Jahresberichte. Als Prüfer kommen grundsätzlich nur unabhängige Prüfungsgesellschaften in Betracht. Bei kleinen Aktiengesellschaften kann davon abgesehen werden und stattdessen können zwei vereidigte Finanzprüfer oder zwei Steuerberater ernannt werden.

Bei der Generalversammlung sieht der Entwurf einige Änderungen hinsichtlich der Beschlussfähigkeit des Organs vor.

GmbH

Geltendes Recht:

Die Gründung einer GmbH setzt mindestens zwei Gesellschafter (natürliche oder juristische Personen) voraus. Die Obergrenze von 50 Gesellschaftern darf nicht überschritten werden. Bei einer höheren Gesellschafterzahl ist daher nur die Gründung einer Aktiengesellschaft möglich.

Die türkische GmbH besteht aus zwei Organen, der Gesellschafterversammlung und den Geschäftsführern. Auch ein ausländischer Staatsbürger kann Geschäftsführer einer GmbH sein. Wenn die Gesellschafterzahl 20 Personen übersteigt, kommen als drittes Organ die Kontrolleure hinzu.

Das Stammkapital beträgt derzeit mindestens 5.000 YTL (ca. 2.760 Euro). Der Mindestwert einer Stammeinlage muss mindestens 25 YTL (13,80 Euro) betragen.

Gesetzesentwurf:

In Zukunft wird auch die Gründung einer Ein-Mann-GmbH möglich sein. Die Höchstzahl der Gesellschafter von 50 Personen wird beibehalten.

Das Stammkapital der GmbH wird dem Grundkapital der AG gleichgestellt. Bei beiden Kapitalgesellschaften beträgt das Stamm-/Grundkapital somit 50.000 YTL (ca. 27.600 Euro). Der Entwurf hat somit das Stammkapital bei der GmbH um das zehnfache erhöht. Desweiteren wird die Möglichkeit der Teilzahlung des Kapitals aufgehoben, so dass für die Gründung eine vollständige Zahlung des Kapitals erforderlich ist.

Als drittes Organ wird auch die GmbH wie die AG Prüfer erfordern. Die Geschäftsführer werden zukünftig Direktoren genannt, von denen mindestens einer in der Türkei ansässig sein und Alleinvertretungsbefugnis haben muss.

Daneben gibt es wie bei der AG Änderungen hinsichtlich der Beschlussfähigkeit der Generalversammlung.

Fazit

Das türkische Gesellschaftsrecht gleicht sich immer mehr dem europäischen Gesellschaftsrecht an. Durch die Einführung der Ein-Mann-AG/GmbH wird die starre Gesellschaftermindestzahl abgeschafft. Da der Entwurf aber sowohl bei der AG als auch bei der GmbH vorsieht, dass mindestens eine Person des Vorstands bzw. der Direktor in der Türkei ansässig und türkischer Staatsbürger sein muss, wird für ausländische Unternehmen die Gründung einer Ein-Mann-AG/GmbH ohne einen türkischen Vorstand/Direktor in Zukunft nicht möglich sein.

Dr. Ulrich F. E. Palm

ulrich.palm@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 25790

Susanne Karakivrak, LL.M. (Yeditepe University)

susanne.karakivrak@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 11689

Vietnam

Vietnam nach dem WTO-Beitritt – das „nächste China“ ?

Am 11. Januar 2007 wurde Vietnam das 150. Mitglied der Welthandelsorganisation (WTO). Der Beitritt beendet einen 14-jährigen Verhandlungsmarathon und musste Ende 2005 mangels Abschluss der Verhandlungen mit den USA bereits einmal verschoben werden. Im Verlauf der Verhandlungen wurden bereits erhebliche Fortschritte in der Liberalisierung der Wirtschaft erzielt. Weitere Reformen werden nun folgen.

Anlässlich der Zustimmung der Volksversammlung Vietnams zum WTO-Beitritt am 28. November 2006 hat der vietnamesische Präsident Nguyen Minh Triet in einer Fernsehansprache die Vorteile, die dieser Beitritt für das Land bedeutet, zusammengefasst: enorme Möglichkeiten und eine Ankurbelung ausländischer Investitionen, die das Land in seiner Entwicklung unterstützen werden. Vietnam ist derzeit noch eines der ärmsten Länder der Welt. Das Pro-Kopf-Einkommen lag im Jahr 2006 bei nur 720 USD. Mit einer jungen Bevölkerung von 83 Millionen Menschen hat das Land aber bereits eine der nach China am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften. In den vergangenen sechs Jahren stieg das BIP durchschnittlich um 7,4 % jährlich, 2006 waren es 8,2 % und für 2007 wird das Wachstum auf 8,5 % geschätzt.

Für vietnamesische Gesellschaften bedeutet der WTO-Beitritt eine Erhöhung des Wettbewerbs aus dem Ausland. Durch die Senkung der Exportzölle werden ausländische Produkte vermehrt und zu einem reduzierten Preis auf dem lokalen Markt angeboten werden. Exporte werden sich durch die für die nächsten fünf bis sieben Jahre vorzunehmende progressive Abschaffung von Subventionen und Steuervergünstigungen im internationalen Wettbewerb behaupten müssen. Zudem sollen die Bedingungen für ausländische Investitionen deutlich verbessert werden, unter anderem um Investitionen in bislang beschränkte Sektoren wie den Handel oder den Telekommunikationssektor zu erlauben. Staatsmonopole müssen abgebaut und die Produktivität und Konkurrenzfähigkeit erhöht werden. Zugleich eröffnet der WTO-Beitritt vietnamesischen Gesellschaften aber auch neue Chancen durch die progressive Aufhebung der Exportquoten z.B. auf Bekleidung, dem neben Ölprodukten wichtigsten Exportgut des Landes.

Der Weg zum Beitritt in die WTO wurde bereits seit Jahren juristisch vorbereitet. Die vielen wichtigen Gesetze der letzten Jahre (siehe dazu auch den Beitrag in unserem Foreign-Law-Newsletter des 4. Quartals 2006) hatten alle die Aufnahme zum Ziel. Viel Arbeit steht aber noch bevor, um den mit dem Beitritt eingegangenen Verpflichtungen gerecht zu werden. An vorderster Stelle steht die Privatisierung der meisten Staatsunternehmen. Bislang sind ca. 3.000 vor allem kleine und unprofitable Unternehmen privatisiert worden. Ende 2006 wurde ein Dekret erlassen, nach dem 53 größere Staatsunternehmen zunächst in Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung umgewandelt werden sollen, um dann wenigstens zum Teil privatisiert zu werden. Davon erfasst sein sollen die nationale Fluggesellschaft Vietnam Airlines und Großunternehmen im Textil-, Papier-, Stahl-, Baustoff- und Nahrungsbereich. Privatisierungen im Finanzsektor, im Telekommunikationsbereich und in der Schifffahrt sind bereits angekündigt worden. Insgesamt sollen bis 2010 etwa 1.500 Staatsbetriebe in private Unternehmen umgewandelt werden. Allerdings will der Staat bis dahin möglichst eine Kontrollmehrheit behalten. Ausländer dürfen bisher in den meisten Fällen ohnehin maximal 30 % an ehemaligen Staatsbetrieben halten.

Darüber hinaus hat sich Vietnam zur Senkung der Importzölle für ungefähr 4.000 Produkte verpflichtet. Die Zeitspanne für diese Senkungen liegt zwischen fünf und zwölf Jahren. Im Januar 2007 wurde bereits der Importzoll für neue Kraftfahrzeuge von 90 auf 80 % reduziert. Insgesamt soll die Belastung (Zoll und Steuern) für den Import von Automobilen von 150 auf 100 % gesenkt werden. Auch die Einfuhrzölle für Gebrauchtwagen sollen um 5 bis 10% gesenkt werden. Niedrigere Zollsätze sollen aber nicht nur für Automobile gelten, sondern auch für elektronische und elektrotechnische Produkte, Agrarerzeugnisse, Alkohol sowie Bekleidung. Beispielsweise soll der derzeit noch 40 % betragende Zollsatz für Fernsehgeräte innerhalb der nächsten 5 Jahre bei 25 % liegen.

Ausländische Investoren haben die sich in Vietnam bietenden Chancen erkannt. Das Land ist mit seiner im Vergleich zu anderen Schwellenländern jungen und gut ausgebildeten Bevölkerung und den niedrigen Lohnkosten ein attraktiver

Produktionsstandort. Deutsche Konzerne wie Metro oder Daimler-Chrysler finden ebenso wie viele mittelständische Unternehmen in der konsumfreudigen Mittelschicht in den Großstädten einen wachsenden Absatzmarkt. Die Zahl der Unternehmensgründungen steigt stetig auf inzwischen über 40.000 jährlich. Im Jahre 2006 sind beinahe 50 % mehr ausländische Investitionen als im Vorjahr genehmigt worden. Insgesamt betragen im Jahre 2006 ausländische Investitionen in neue oder in bereits bestehende Projekte 6,49 Mrd. USD. Die Regierung beziffert die notwendigen Investitionen, um das Wachstum bis 2010 sicherzustellen auf 150 Mrd. USD. Dabei sollen ausländische Direktinvestitionen mindestens 25 Mrd. USD betragen. Erklärtes Ziel der Regierung des offiziell noch sozialistischen Landes ist es, innerhalb der nächsten fünf Jahre die Armut vollständig überwunden zu haben und bis 2020 zu den Industrienationen zu gehören.

Ist Vietnam das nächste China? Mit dem durch den WTO-Beitritt beflügelten Interesse ausländischer Investoren könnte dies schon bald Realität werden. Wir werden weiter verfolgen und an dieser Stelle berichten, wie sich die Rahmenbedingungen für ausländische Investoren entwickeln.

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

Marion Lehmann, LL.M. (Berlin)
marion.lehmann@luther-lawfirm.com
Telefon +65 6820 6090

Haftungsausschluss

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

Ansprechpartner

Asien/Fernost

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

Australien

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

Russland

Reinhard Willemsen
Brückenstraße 2
50667 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
Telefax +49 (221) 9937 110

Türkei

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

Investitionsschutz

Dr. Richard Happ
Rothenbaumchaussee 76
20148 Hamburg
Telefon +49 (40) 18067 0
Telefax +49 (40) 18067 110

Alle Ansprechpartner erreichen Sie per E-Mail unter: vorname.nachname@luther-lawfirm.com.
Allgemeine Fragen richten Sie bitte per E-Mail an contact@luther-lawfirm.com.

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH beschäftigt rund 220 Anwälte und berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther unterhält Büros an 13 deutschen Standorten sowie in Ankara, Brüssel, Budapest, Istanbul und Singapur und gehört dem internationalen Kanzleiverbund PMLG (Pinsent Masons Luther Group) an. Die Rechtsanwaltsgesellschaft verfolgt einen interdisziplinären Beratungsansatz durch enge Kooperation mit Beratern aus anderen Disziplinen.

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