

Newsletter, 2. Quartal 2009

Foreign Law & Investments

Aus der Luther-Welt	Seite 2	Singapur	
		Singapur Budget 2009	Seite 21
China			
China im Wandel	Seite 4	Änderungen im Arbeitsrecht Singapurs	Seite 24
M&A-Transaktionen in Zeiten der Krise	Seite 5	Tschechien	
China wehrt sich gegen die Abwanderung („Run Away“) ausländischer Investoren	Seite 9	Lockerung des Verbots finanzieller Unterstützung im Rahmen von M&A-Transaktionen	Seite 27
Erleichterte Einlage von Geschäftsanteilen	Seite 10	Türkei	
		Joint Ventures in der Türkei	Seite 28
Indien			
Vermeidung von Sectoral Caps durch mittelbare Investitionen?	Seite 12		
Franchise Modell als innovative Lösung für ausländische Investoren im indischen Einzelhandel	Seite 14		
Russland			
Die „große GmbH-Reform“ in Russland	Seite 16		
Vollstreckungs- und Insolvenzrecht in Russland			
Grundlagen und aktuelle Entwicklungen	Seite 18		



Aus der Luther-Welt

Ehemaliger Deutscher Botschafter in Singapur wechselt zu Luther

Seit 1. Januar 2009 ist Volker Schlegel, ehemaliger Deutscher Botschafter in Singapur, als Of Counsel bei Luther. Mit diesem prominenten Zugang untermauert Luther die Position als eine der führenden deutschen Kanzleien im Asien-Geschäft. Volker Schlegel verstärkt das Asien-Team der Kanzlei und wird den Bereich Außenwirtschaftsrecht und Exportkontrolle weiter ausbauen. Im Auswärtigen Dienst war Volker Schlegel maßgeblich für das Außenwirtschaftsrecht zuständig, von 1987 bis 1990 als stellvertretender Leiter des Referats für Export-Kontrolle. An wichtigen deutschen Botschaften hatte Volker Schlegel in der Vergangenheit führende Positionen inne, unter anderem als Leiter der Wirtschaftsabteilung in Teheran, Gesandter für Wirtschaft in Washington und Botschafter in Singapur. 2002 wechselte er als Staatsrat für Wirtschaft und Arbeit in den Hamburger Senat, bevor er anschließend erneut als Botschafter im Auswärtigen Amt tätig war. Als ehemaliger Leiter des internationalen Vertriebs bei KHD-Humboldt-Wedag in Köln verfügt er auch über mehrjährige Erfahrung im Industrieanlagenbau.

Mit dem Eintritt von Volker Schlegel setzt Luther den im vergangenen Jahr begonnenen Ausbau der Asien-Praxis konsequent fort. Anfang 2008 wurde das Büro in Singapur stark erweitert und ein Büro in Shanghai eröffnet. An den beiden asiatischen Standorten und in den Büros in Köln und Stuttgart beraten nun mehr als 30 deutsche und asiatische Rechtsexperten in allen wirtschaftsrechtlichen Fragen, die sich deutschen und internationalen Unternehmen in der Region Asien-Pazifik stellen.

„Deutschland ist Exportweltmeister und Fragen des Außenwirtschaftsrechts werden immer wichtiger für unsere Mandanten. Mit Botschafter a. D. Volker Schlegel ist es uns gelungen, uns mit einem ausgewiesenen Praktiker auf dem Gebiet der Exportkontrolle im Außenwirtschaftsrecht zu verstärken. Zugleich ist der Zugang eine weitere willkommene personelle Ergänzung unseres Asien-Teams“, so Dr. Stefan Kraus, Managing Partner bei Luther. Volker Schlegel betont: „Die Perspektiven in einem derart internationalen Umfeld, wie Luther es bietet, waren für mich entscheidend. Luthers globale Vernetzung ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil – ich freue mich, meine langjährige Erfahrung in allen Teilen der Welt und meine zahlreichen Kontakte im In- und Ausland in die Kanzlei einbringen zu können.“



*Volker Schlegel
Botschafter und
Staatsrat a. D.*

Veranstaltungen

Im neuen Jahr wurde unsere Veranstaltungsreihe zu aktuellen internationalen Rechtsentwicklungen an mehreren Standorten fortgesetzt. Am 29. Januar 2009 veranstaltete Luther in Köln einen Workshop zum Thema „**M&A in Australien und Südostasien – Eine Alternative zu China und Indien**“. Neben Beiträgen unseres Asien-Pazifik-Teams (Dr. Angelika Yates, Volker Schlegel, Thomas Weidlich, Caroline Tang) referierte auch Peter Rasmussen, australischer Generalkonsul in Frankfurt, als Gastredner über die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen in Australien.

Im Rahmen des **China-Rechtstags 2009** der IHK Stuttgart hat Luther am 10. März 2009 zu den Themen „Schutz vor ungewolltem Abfluss von Know-how“ sowie „Gewährleistung und Produkthaftung in China“ vorgetragen (Dr. Guang Li und Carsten Senze).

Im Zeitraum vom 30. März 2009 bis zum 3. April 2009 informierte Dr. Mehmet Köksal, Partner und Leiter unseres Büros in Istanbul, an den Standorten Köln, Eschborn/Frankfurt a.M., Stuttgart, Hamburg, Berlin und Hannover detailliert über die grundlegenden Änderungen des türkischen Handelsgesetzbuches und deren Auswirkungen auf ausländische Investoren. Themen der **Türkei-Roadshow** waren unter anderem die „Einführung von Ein-Personen-Kapitalgesellschaften“, „Neuregelungen für Minderheits- und Mehrheitsgesellschafter“ und die „Lockerung des Verbotes des Erwerbs eigener Aktien“. Zu den Gästen zählten neben namhaften Mandanten mit Türkeiaffinität auch Unternehmen und Vertreter der jeweiligen Städte und Industrie- und Handelskammern und der TD-IHK.

Am 1. April referierte Luther beim **12. World Business Dialogue** in Köln über die aktuellen rechtlichen Entwicklungen in China (Thomas Weidlich und Caroline Tang). Rund 650 Teilnehmer aus 40 Ländern versammelten sich an zwei Tagen zum Thema „Die ganzheitliche Herausforderung“ und diskutierten u. a. über die Rolle Chinas und anderer Schwellenländer.

Ende April fand unser Workshop „**China im Wandel**“ in Zusammenarbeit mit dem OAV an fünf verschiedenen Standorten (Dresden, Essen, Stuttgart, Hamburg und Frankfurt) statt.

Referenten waren Anwälte unserer Kanzlei sowie Jonas Keller, Regional Manager Greater China und Mongolei des OAV, der gemeinsam mit Botschafter und Staatsrat a.D. Volker Schlegel, Of Counsel bei Luther, zur aktuellen wirtschaftlichen und politischen Lage im Reich der Mitte vortrug. Philip Lazare, Partner in unserem Shanghaier Büro, stellte die in China zu beobachtenden Veränderungen der Unternehmenslandschaft und die Möglichkeiten der Konsolidierung und Restrukturierung von ausländischen Beteiligungen vor. Die steuerlichen Implikationen deutscher Investitionen in China wurden von unseren Steuerpartnern Ulrich Siegemund und Andreas Panzer beleuchtet. Schließlich referierte Dr. Guang Li, China Counsel in unserem Büro in Stuttgart, über die arbeitsrechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten in Zeiten der Krise, wobei er unter anderem auf die rechtlichen Rahmenbedingungen für Massenentlassungen in China einging. Zum Abschluss stellte Thomas Weidlich, verantwortlicher Partner für das China-Geschäft bei Luther, Handlungsmöglichkeiten für Unternehmen in der Krise dar und erläuterte unter anderem die Voraussetzungen sowie die Vor- und Nachteile und Besonderheiten eines Buy-Out und einer Liquidation in China. **Wegen der großen Resonanz wird der Workshop vom 16. bis 24. Juni an den Standorten Köln, Hannover, München und Wien angeboten.**

Am 13. Mai 2009 fand in Köln das jährliche **Indienforum** der Deutschen Asia-Pacific Gesellschaft (DAPG) statt, dieses Jahr zum Thema „Mit Ressourcen wirtschaften“. Die Veranstaltung wurde u.a. von den Luther-Anwälten Thomas Weidlich und Botschafter a.D. Volker Schlegel moderiert. Außerdem berichtete ein Partner von BMR Advisors, unserem indischen Taxand-Mitglied, über Erfahrungen bei M&A in Indien am Beispiel eines Automobilzulieferers.

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner
Ihr Ansprechpartner für Asien/Pazifik
Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Köln
thomas.weidlich@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (221) 9937 16280



Neue Publikationen

Im April ist die 3. Auflage unseres Leitfadens **„Ausländische Geschäftsaktivitäten in China“** erschienen. Seit der Voraufgabe im Januar 2007 haben sich in China bedeutende gesetzgeberische Neuerungen ergeben, zu nennen sind unter anderem das Unternehmensinsol-

venzgesetz, das Arbeitsvertragsgesetz sowie das neue Körperschaftsteuergesetz. Die Neuauflage unseres Leitfadens stellt umfassend die neuen rechtlichen Entwicklungen in China vor und erörtert Chancen und Risiken einer Geschäftstätigkeit, auch vor dem Hintergrund der globalen Finanzkrise.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Thomas Weidlich, Tel. +49 (221) 9937 16280, thomas.weidlich@luther-lawfirm.com und Dr. René-Alexander Hirth, Tel. +49 (711) 9338 24955, rene-alexander.hirth@luther-lawfirm.com



Neu erschienen ist außerdem das Handbuch **„Ausländische Geschäftsaktivitäten in der Türkei“**. Die Türkei hat in den letzten Jahren einen immensen wirtschaftlichen Aufschwung erlebt, von dem inzwischen über die Metropolen Istanbul, Ankara und Izmir hinaus auch die breite Bevölkerung profitiert. Der türkische Markt mit seinen rund 70,5 Millionen potenziellen Konsumenten bietet deutschen Unternehmen zahlreiche interessante Möglichkeiten für langfristig angelegte Investments. Ausländische Investoren entdecken daher die Türkei mit ihrer zentralen Lage zunehmend als Schnittstelle für Geschäfte zwischen Europa und Asien, wobei unser Handbuch wertvolle Hilfestellung leisten soll.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Dr. Stefan Kraus, Tel. +49 (221) 9937 25761, stefan.kraus@luther-lawfirm.com

Die Erstauflage war schnell vergriffen, jetzt erscheint das Buch **„Compliance in der Unternehmerpraxis“**, herausgegeben von Dr. Gregor Wecker und Hendrik van Laak (beide Luther Köln), in der 2. Auflage. Das Buch stellt die Grundlagen rechtlicher Compliance und die Umsetzung im Unternehmen dar. In Einzelbeiträgen zeigen ausgewiesene Experten, wie ein Unternehmen die Rechtmäßigkeit seines Handelns gewährleisten kann. Angesprochen werden die Bereiche Arbeitsrecht, IP/IT, M&A, Außenwirtschaft und Auslandsrisiken. Autoren sind unter anderem Botschafter a. D. Volker Schlegel (Beitrag Außenwirtschaftsrecht) sowie Thomas Weidlich und Dr. Angelika Yates zum Thema Auslandsrisiken.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Dr. Gregor Wecker und Hendrik van Laak, Tel. +49 (221) 9937 25729, gregor.wecker@luther-lawfirm.com bzw. hendrik.van.laak@luther-lawfirm.com

Diese und andere Publikationen unserer Kanzlei können gerne bei uns bezogen werden.

China

China im Wandel

China steht am Scheideweg. Die Zeiten, in denen ausländische Investitionen jedes Jahr neue Rekordmarken aufstellten, scheinen auch im Reich der Mitte vorbei zu sein. Die zurückgehende Nachfrage nach chinesischen Gütern im schweren konjunkturellen Zeiten entgegenschauenden Westen ist nicht mehr zu übersehen: viele Betriebe schließen ihre Tore, Millionen von Wanderarbeitern finden keine Anschlussbeschäftigung und Tausende von Hochschulabsolventen keinen Berufseinstieg. Hat das bisherige Wachstumsmodell – mit seinem Fokus auf exportorientierte und arbeitsintensive Industrien – ausgedient?

Mit gigantischen Konjunkturprogrammen für neue Infrastrukturprojekte und neuen Reformprogrammen steuert China dagegen. Beijing ist sich im klaren, dass sich das hohe Wachstum nur mit einer Steigerung der Binnennachfrage halten lässt. Wie in kaum einem anderen Land gehört das Bewusstsein für die Dringlichkeit von Reformen zum *mindset* der politischen Klasse. Dank der gewaltigen Währungsreserven, hoher Handelsüberschüsse und ausreichender Liquidität herrscht in China Zuversicht, die globale Finanzkrise einigermaßen gut zu überstehen und sogar gestärkt aus der Krise herauszukommen. Alles in allem steht China vergleichsweise gut da und wird nach aktuellen Prognosen der OECD und der Weltbank mit einem Wirtschaftswachstum von 6,5 % neben Indien die einzige große Volkswirtschaft sein, die 2009 noch substantiell wächst.

Die Wirtschaftskrise wird den Strukturwandel des Landes noch beschleunigen und auch Unternehmen, die schon seit Jahrzehnten in China tätig sind, vor neue Herausforderungen stellen. Viele ausländische Gesellschaften befinden sich in einer Phase der Konsolidierung, in der die Absicherung der Investitionen durch Anpassung und Restrukturierung im Vordergrund steht. Auf der Agenda vieler Unternehmen stehen heute Ressourcenbündelung und Zentralisierung von Funktionen, die Nutzung von Kostenvorteilen und Steuervergünstigungen, beispielsweise durch Schaffung von Offshore-Holdingstrukturen, und bedingt durch die Wirtschaftskrise zunehmend auch Verkleinerung und Personalabbau bis hin zur Schließung einzelner Betriebe. Das chinesische Recht kennt zwar ein Massenentlassungsverfahren, die praktische Durchführung erweist sich häufig aber als schwierig und stößt regelmäßig auf erheblichen Widerstand der Belegschaft. Individuelle Aufhebungsvereinbarungen lassen sich in der Praxis

dagegen oft weitaus einfacher und ohne Störung der betrieblichen Abläufe vereinbaren. Für viele sino-ausländische Kooperationen stellt sich die Frage, ob sie in Krisenzeiten unverändert fortgesetzt werden können oder ob nicht Anpassungen – insbesondere durch einen Buy-Out des chinesischen Partners – oder sogar ein Ausstieg aus dem Joint Venture angezeigt ist. Vor diesem Hintergrund gehen wir in den nachfolgenden Beiträgen auf die rechtlichen und steuerlichen Besonderheiten beim Erwerb chinesischer Unternehmen und bei der Einlage von Geschäftsanteilen ein. In einem weiteren Beitrag wird in dieser Ausgabe das Krisenphänomen des „Run Away“ erörtert.

Auch in schwierigen Zeiten sollten Unternehmen nicht vorschnell gewachsene und oft mühsam aufgebaute Strukturen aufgeben. China wird auf lange Sicht einer der wichtigsten Wachstumsmärkte und neben den USA das weltweit attraktivste Zielland für Direktinvestitionen bleiben. Viele Beobachter zeigen sich überzeugt, dass Asien und insbesondere China an erster Stelle stehen werden, sobald die Weltwirtschaft sich zu erholen beginnt. Das 460 Mrd. Euro schwere Konjunkturprogramm der chinesischen Regierung wird Impulse geben, von denen auch deutsche Unternehmen als Technologiepartner oder Lieferanten profitieren können. Chancen gibt es neben dem Infrastruktursektor insbesondere bei den erneuerbaren Energien, im Umweltschutz und in der Medizintechnik – allesamt Bereiche, in denen China großen Nachholbedarf hat und die deutsche Wirtschaft Technologieführer ist. Deutsche Investoren sollten frühzeitig die richtigen Schritte unternehmen, um auf die Veränderungen der chinesischen Unternehmenslandschaft zu reagieren, und die Krise als Chance nutzen.

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner

Ihr Ansprechpartner für Asien/Pazifik

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 16280

Caroline Tang

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln

caroline.tang@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 10049

M&A-Transaktionen in Zeiten der Krise

Ausstieg oder Markteintritt mit Hilfe neuer Regelungen

China zählt unverändert zu den wichtigsten Zielregionen für M&A-Aktivitäten in den kommenden Jahren, auch wenn aufgrund der weltweiten Wirtschaftskrise natürlich auch im Reich der Mitte Akquisitionspläne verschoben werden. In der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation ist zu erwarten, dass Unternehmensinsolvenzen und Sanierungen stark zunehmen werden. Das 2006 verabschiedete und am 1. Juli 2007 in Kraft getretene Unternehmensinsolvenzgesetz kann ebenso wie seit kurzem geltende Neuregelungen im chinesischen Gesellschaftsgesetz die Beendigung notleidender Joint Ventures erleichtern, denn bisher war ein Ausstieg aus einem Joint Venture gegen den Willen des chinesischen Partners praktisch nicht möglich. Für ausländische Investoren ergeben sich dadurch neue Einstiegsmöglichkeiten über den Erwerb notleidender Unternehmen oder strategische Beteiligungen. Die lokalen Behörden werden der Übernahme sanierungsbedürftiger Unternehmen durch Ausländer im Regelfall zustimmen, wenn dadurch lokale Betriebe erhalten und Arbeitsplätze bewahrt werden.

Gesetzlicher Rahmen für M&A

Verschiedene neue M&A-Vorschriften aus den letzten Jahren geben einen verlässlicheren Rahmen für den Erwerb sowohl rein chinesischer (börsennotierter und nicht gelisteter) Unternehmen wie auch von ausländisch investierten Gesellschaften (FIE). Gleichzeitig streben die neuen Übernahmeregelungen aber auch einen verbesserten Schutz einheimischer Unternehmen an, nachdem die steigende Zahl der Übernahmen durch ausländische Investoren eine offene Diskussion in China ausgelöst hat.

Es gibt eine Vielzahl spezifischer M&A-Regelungen für bestimmte Erwerbskonstellationen. Zuletzt haben das Handelsministerium und fünf andere Staatsbehörden am 8. August 2006 die *Provisions on Mergers and Acquisitions of Domestic Enterprises by Foreign Investors* (in Kraft seit 8. September 2006, nachfolgend kurz "M&A-Bestimmungen") erlassen. Ergänzend sind insbesondere die Bestimmungen des chinesischen Vertragsgesetzes (*Contract Law*), des Gesellschaftsgesetzes (*Company Law*) und des Wertpapiergesetzes (*Securities Law*) auch auf Akquisitionen anwendbar.

Zusätzlich zu den zentralstaatlichen Regelungen gibt es viele Vorschriften auf lokaler und Provinzebene, die zusammen eine komplexe Matrix ergeben. Zum Beispiel ist es nicht immer klar, welche Rechtsvorschriften auf die Zielgesellschaft

anwendbar sind, nachdem ein ausländischer Investor eingestiegen ist. Je nach Zielunternehmen und Beteiligungsart gibt es verschiedene Möglichkeiten, ein Unternehmen in China zu erwerben. Generell lassen sich auch in China grundsätzlich die Übernahme der Vermögensgegenstände eines Unternehmens, die gegebenenfalls im Anschluss in eine neue Gesellschaft eingebracht werden (*Asset Deal*), von der Übernahme eines Kapitalanteils an einer chinesischen Gesellschaft (*Share Deal*) unterscheiden. Aufgrund der spezifischen Risiken in China und der Möglichkeit, versteckte Risiken durch die Auswahl der Assets gegebenenfalls zu vermeiden, werden viele Akquisitionen sowohl von chinesischen Staats- wie auch Privatunternehmen als *Asset Deal* abgewickelt. Dieser Trend dürfte sich in der aktuellen wirtschaftlichen Situation noch verstärken.

Auch Unternehmenszusammenschlüsse innerhalb des chinesischen Marktes sind möglich. Eine FIE kann mit anderen FIEs oder mit einheimischen Unternehmen fusionieren oder sich an solchen Gesellschaften beteiligen. Es ist außerdem möglich, einen Kapitalanteil an einer FIE indirekt durch den Kauf von Anteilen einer ausländischen Gesellschaft zu erwerben, welche die chinesischen FIE-Anteile hält. Auch wenn es sich dabei um eine rein ausländische Akquisition handelt, kann eine Genehmigung der zuständigen chinesischen Behörden erforderlich werden.

Insgesamt kann festgehalten werden, dass ausländische Investoren Anteile sowohl an staatlichen chinesischen Gesellschaften (SOEs, Unternehmen mit staatlichen Eigentumsinteressen und in kollektivem Eigentum stehende Unternehmen), an privaten chinesischen Gesellschaften (Non-FIEs) als auch an FIEs erwerben können. Den Marktteilnehmern werden allerdings viele Grenzen auferlegt, die je nach Branche unterschiedlich ausfallen und davon abhängen, welche strategische Bedeutung einem Sektor beigemessen wird. Insbesondere die Einordnung des Unternehmenszwecks in eine der Kategorien des Katalogs der ausländischen Investitionen ist hier zu beachten. Beteiligungen an Gesellschaften mit für Ausländer „verbotenem“ Gegenstand sind nicht möglich, bei „beschränkten“ Tätigkeiten können Begrenzungen des zulässigen Kapitalanteils bestehen.

Erforderliche Genehmigungen

M&A-Transaktionen müssen grundsätzlich von der zuständigen Behörde genehmigt werden. Die Voraussetzungen einer Genehmigung sind abhängig von Transaktionsvolumen, In-

dustriesektor und Art des Zielunternehmens: die Vorgaben der jeweils anwendbaren, oben genannten Bestimmungen müssen erfüllt werden. Die staatlichen Stellen haben so erheblichen Einfluss auf Zustandekommen und auch Inhalt eines M&A-Deals. Für die Genehmigung ist u.a. ein Wertgutachten einer zugelassenen Bewertungsfirma einzuholen, an dem sich der Kaufpreis orientieren muss. Bei der Vertragsgestaltung gibt es diverse Restriktionen: Musterverträge, die die lokalen Behörden gerne verwenden möchten; gesetzliche Zahlungsfristen; möglicher Konflikt mit Ausschreibungsbestimmungen; und die zwingende Wahl von chinesischem Recht.

Handelt es sich bei dem zu übernehmenden Unternehmen um ein Staatsunternehmen (SOE), ist – unabhängig vom Geschäftsgegenstand – die Zustimmung der Behörde zur Verwaltung des Staatsvermögens erforderlich. Es gelten eine Reihe von Sonderregeln: das Wertgutachten ist durch eine chinesische Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit besonderer Lizenz zur Bewertung von staatseigenem Vermögen zu erstellen; der Kaufpreis darf den so ermittelten Wert grundsätzlich nicht um mehr als 10% unterschreiten; und die geplante Übernahme von staatseigenen Assets oder Anteilen bedingt eine Ausschreibung, an die sich bei mehreren Kaufinteressenten ein Bieterverfahren anschließen kann.

Die Genehmigung des Handelsministeriums ist einzuholen, wenn ein ausländischer Investor durch den Erwerb eines chinesischen Unternehmens de facto die Kontrollrechte erhält, und das Zielunternehmen zu einer Schlüsselindustrie gehört oder Inhaber einer notorisch bekannten oder altherwürdigen chinesischen Marke ist, oder wenn durch die Beteiligung Sicherheitsinteressen der chinesischen Wirtschaft beeinträchtigt werden. Als sogenannte Schlüsselindustrien hat das *National Development and Reform Committee* die folgenden sieben Branchen benannt: Rüstungsindustrie, Kraftwerke und Energienetze, Öl und Petrochemie, Telekommunikation, Bergbau, Luftfahrt und Schiffbau. Jedoch ist diese Kategorisierung nicht allgemein verbindlich und abschließend. In der Praxis können auch weitere Industriebereiche durch die Behörden als Schlüsselindustrie betrachtet werden. Zunehmend kritische Stimmen gegenüber ausländischen Investitionen („sell-out of PRC to foreigners“) begründen die Sorge, dass die Neuregelung zum Schutz heimischer Marken und Konzerne herangezogen wird. Coca-Cola's Übernahmeangebot für Huiyan, Chinas größten Saffhersteller und eine der bekanntesten chinesischen Marken, ist das jüngste Beispiel: es wäre die größte Akquisition auf dem chinesischen Markt geworden, aber nach monatelanger Prüfung verweigerte die chinesische Regierung im April 2009 schließlich die Genehmigung mit der Begründung, dass Coca-Cola nach der Übernahme seine marktbeherrschende Stellung zum Nachteil der

Konsumenten und der inländischen Wettbewerber ausnutzen könne.

Fusionskontrolle

Bis vor nicht allzu langer Zeit existierten in China kaum kartellrechtliche Regelungen. Mit der steigenden Zahl an M&A-Transaktionen in China ändert sich dies. Seit 2008 ist ein einheitliches Kartellgesetz in Kraft, das auch die Fusionskontrolle regelt. Nach den ergänzenden Durchführungsvorschriften des Staatsrates (in Kraft seit dem 3. August 2008) ist ein Zusammenschluss meldepflichtig, wenn entweder:

- alle an einem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen zusammen weltweit im letzten Geschäftsjahr einen Gesamtumsatz von mehr als 10 Mrd. RMB erwirtschaftet haben und zumindest zwei der beteiligten Unternehmen im gleichen Zeitraum allein in der Volksrepublik China einen Umsatz von mehr als 400 Mio. RMB erreicht haben, oder
- alle an dem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen im letzten Geschäftsjahr gemeinsam in der Volksrepublik China einen Umsatz von mehr als 2 Mrd. RMB erwirtschaftet haben und mindestens zwei der beteiligten Unternehmen in der Volksrepublik China einen Umsatz von mehr als 400 Mio. RMB erreicht haben.

Diese Aufgreifschwelle sind bei Fusionsverfahren, selbst wenn diese außerhalb Chinas stattfinden, künftig sehr schnell erreicht.

Es gilt ferner eine Auffangklausel, wonach eine Fusionskontrolle von Amts wegen zulässig ist, wenn vermutet werden darf, dass die Fusion zu einer Wettbewerbsverzerrung führen wird – und zwar auch dann, wenn die aufgeführten Kriterien nicht erfüllt sind. Beim Fehlen einer solcher Meldung bzw. Vorentscheidung ist die Durchführung eines Zusammenschlusses nicht zulässig.

Fusionen und Übernahmen von chinesischen Unternehmen unter Beteiligung von ausländischen Investoren unterliegen neben der Konzentrationskontrolle wie beschrieben einer sogenannten Nationalsicherheitsprüfung, die auch im Ausland (z. B. in den USA und mittlerweile auch in Deutschland) nicht unüblich ist. Allerdings wird der Begriff Staatssicherheit nicht amtlich definiert, sodass den Behörden ein großer Ermessensspielraum und entsprechend erhebliche rechtliche Unsicherheit verbleibt.

Arbeitsverhältnis beim Betriebsübergang

Soweit die Arbeitnehmer der beteiligten Unternehmen gewerkschaftlich organisiert sind, sollen vor der Entscheidung über eine Fusion oder Übernahme ihre Vertreter gehört und ihre Ansichten berücksichtigt werden. Kommt es in Folge der

Übernahme zu Entlassungen, sind sowohl staatliche als auch lokale Vorschriften zu beachten. Regelmäßig werden an die zu entlassenden Arbeitnehmer Abfindungen zu zahlen sein. Bei der Übernahme eines chinesischen Unternehmens ist ein Sozialplan für die Arbeitnehmer aufzustellen und durch die Gewerkschaft genehmigen zu lassen. Bei der Fusion mehrerer FIE ist ausdrücklich die Pflicht festgeschrieben, sich um die Übernahme der gesamten Belegschaft oder eine sozialverträgliche Lösung zu bemühen. Auch bei Unternehmensübernahmen wird von den Behörden auf ein solches Ergebnis hingewirkt, ohne dass es im chinesischen Recht bislang ausdrücklich eine dem § 613a BGB vergleichbare Regelung gibt.

Steuerliche Folgen

Gewinne aus der Veräußerung von Geschäftsanteilen durch Ausländer sind in China steuerpflichtig. Die Wahl einer Offshore-Struktur kann insoweit steuerliche Vorteile bringen. Bei einem Share Deal ist eine Stempelsteuer (*Stamp Duty*) zu bezahlen. Beim Asset Deal richtet sich die Steuerlast nach der Art der Vermögensgegenstände, die übertragen werden. Gewinne, die aus der Veräußerung von Anteilen an einem FIE in China erzielt werden, unterliegen der chinesischen Enterprise Income Tax (EIT) in Höhe von derzeit 10%. In Deutschland ist der Veräußerungsgewinn von der Körperschaftsteuer befreit, sofern der Anteilseigner eine Kapitalgesellschaft ist, wobei 5% des Veräußerungsgewinns als nicht abzugsfähige Betriebsausgaben behandelt werden. Ist der Veräußerer eine natürliche Person, unterliegt der Veräußerungsgewinn der deutschen Einkommensteuer. Die in China gezahlte Quellensteuer kann jedoch auf die deutsche Einkommensteuer angerechnet werden.

Bis Ende 2007 war es ausländischen Investoren unter bestimmten Voraussetzungen gestattet, die Anteile an FIEs zu Anschaffungskosten zu veräußern, um so eine Gewinnversteuerung zu vermeiden. Dies war möglich, wenn Veräußerer und Erwerber direkt oder indirekt demselben Eigentümer gehörten und die Anteilsübertragung einer vernünftigen betrieblichen Umstrukturierung diene. Nach der Novellierung des Körperschaftsteuergesetzes und der Abschaffung sämtlicher auf diesem Gesetz beruhender Verordnungen und Erlasse ist jedoch unsicher geworden, ob die obigen Grundsätze weiter Geltung haben. Bisher werden Anteilsverkäufe, an denen ausschließlich Steuerausländer beteiligt sind, von der chinesischen Steuerverwaltung kaum überprüft, allerdings mit einigen vielbesprochenen Ausnahmen. Wird eine Transaktion ohne Aufdeckung der stillen Reserven durchgeführt, besteht ein latentes Steuerrisiko. Eine Abstimmung mit dem örtlichen Steueramt ist daher angeraten.

Die Übertragung von Wirtschaftsgütern erfolgt grundsätzlich zum Verkehrswert, sodass die veräußernde Gesellschaft

einen eventuellen Gewinn zu versteuern hat. Beim Erwerb wird das Wirtschaftsgut zum Anschaffungspreis angesetzt und steht für Abschreibungen nach den oben beschriebenen Regeln zur Verfügung. Dies gilt im Grundsatz auch für verbundene Gesellschaften.

Im Falle der Einbringung von Unternehmen oder selbstständigen Unternehmensteilen gegen Gewährung von Anteilen an der aufnehmenden Gesellschaft war aber bislang auch eine ertragssteuerfreie Übertragung möglich, sofern die Barabfindung (oder eine sonstige über die Anteile hinaus gewährte Zuwendung) für die eingebrachten Gegenstände nicht mehr als 20% des Nominalwertes der erworbenen Anteile betrug und das lokale Steueramt einwilligte. Die Barabfindung war allerdings als Gewinn zu versteuern. Das gleiche galt für den Inhaber einer Gesellschaft, die auf die Gesellschaft des Erwerbers (gegen Gewährung von Anteilen an dieser Gesellschaft) verschmolzen wurde. Gleichzeitig hatte die übernehmende Gesellschaft die (steuertechnisch überraschende) Möglichkeit, die übernommenen Vermögensgegenstände zum Verkehrswert anzusetzen und damit eine erneute Abschreibungsbasis zu schaffen. Dies stand oder steht im Widerspruch zum an sich herrschenden Prinzip, nach welchem die Besteuerung der stillen Reserven nur verschoben, aber nicht aufgehoben werden kann.

Hinsichtlich der Anerkennung von Buchwertübertragungen bestehen seit kurzem verschärfte Anforderungen. Asset-Übertragungen können nur dann steuerfrei gestaltet werden,

- wenn die Umstrukturierung einem „ausreichenden geschäftlichen Zweck“ dient;
- der vom Verkäufer erhaltene (nicht in Anteilen bestehende) Abfindung weniger als 15% des Verkehrswertes der übertragenen Wirtschaftsgüter oder weniger als 15% des Nominalwertes der Anteile beträgt, die der Verkäufer der aufgelösten Gesellschaft an der aufnehmenden Gesellschaft erhält;
- die übertragenen Wirtschaftsgüter für einen Zeitraum von mindestens 36 Monaten weiter in der neuen Gesellschaft genutzt werden.

Was ein ausreichender oder angemessener geschäftlicher Zweck ist, wird im Entwurf anhand verschiedener Kriterien eingegrenzt. Allgemein formuliert, soll eine Transaktion einen vernünftigen wirtschaftlichen Grund haben, aus organisatorischen Gründen geboten sein, und nicht lediglich der Steuerersparnis dienen. Die genaue Auslegung derartiger Kriterien wird naturgemäß Anlass zu Meinungsverschiedenheiten mit der Finanzverwaltung geben.

Häufig haben chinesische Unternehmensinhaber ihre Unternehmen bereits lange im Voraus in eine Offshore-Holding eingebracht, meist an steuerlich begünstigten Plätzen wie Hong Kong oder Mauritius, um im Falle ihres Ausstiegs anstelle der festlandchinesischen Gesellschaft die Anteile an dem Offshore-Vehikel veräußern zu können. Derlei Konstellationen sind jedoch dem chinesischen Fiskus bekannt. Das novellierte Steuerrecht gibt den Steuerbehörden in manchen Fällen das Recht, auf den im Ausland entstehenden Gewinn zuzugreifen.

Werden Anteile an einer chinesischen Personengesellschaft veräußert, unterliegt der Gewinn ebenso der chinesischen Quellensteuer in Höhe von 10 %. Jedoch ist der Veräußerungsgewinn in Deutschland von der Besteuerung freigestellt. Beteiligungen an Personengesellschaften sind allerdings derzeit noch eine Seltenheit, da ausländischen Investoren fast immer nur die GmbH als Investitionsform zur Verfügung steht.

Bei jeder Assetübertragung, sei es beim Unternehmenskauf oder im Rahmen einer Restrukturierung, stellt sich die Frage nach den durch das Übertragungsgeschäft ausgelösten Verkehrssteuern. Diese können je nach Art des zu übertragenden Vermögensgutes so hoch sein, dass sich eine Übertragung verbietet. Käufer werden daher oftmals trotz der Risiken den Kauf der Gesellschaftsanteile einem Sachkauf vorziehen. Das gilt vor allem dann, wenn Immobilien der Werttreiber sind. Denn die Höhe der Übertragungssteuern schlagen stets auf den Kaufpreis durch. Es bestehen zudem erhebliche methodische und praktische Unsicherheiten bezüglich der Zurechnung des Kaufpreises zu einzelnen Gegenständen.

Die Übertragung gewerblicher Schutzrechte und des Firmenwertes („good will“) unterfällt der Business Tax in Höhe von 5 % bezogen auf den Wert dieser Rechte bzw. den Kaufpreisanteil, der dem Firmenwert zuzurechnen ist. Die Übertragung beweglicher Vermögensgegenstände unterliegt der Mehrwertsteuer (*Value-Added Tax*, VAT) in Höhe von 17 %. Die Unterscheidung zwischen Waren des Umlaufvermögens und den Gegenständen des Anlagevermögens (Maschinen etc.) wurde zum 1. Januar 2009 abgeschafft. Außerdem wird Stempelsteuer in Höhe von 0,03 % des auf die einzelnen Gegenstände entfallenden Kaufpreises fällig. Vereinbaren die Parteien, dass der Käufer das Unternehmen in seinem gesamten Bestand übernehmen soll, einschließlich aller Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten, entfällt die Business Tax.

Im Vergleich zu dem hohen Steueraufwand und dem aufwendigen Besteuerungsverfahren beim Sachkauf, nimmt sich ein Anteilskauf vergleichsweise einfach aus. Der Kauf von Gesellschaftsanteilen unterliegt der Stempelsteuer in Höhe von 0,05 % bezogen auf den Transaktionswert.

Fazit

Ein M&A-Vorhaben in China stellt eine erhebliche Herausforderung für ausländische Investoren dar, wobei ein pragmatisches Vorgehen angezeigt ist. Kernprobleme sind eine detaillierte Überprüfung der existierenden Risiken und die oft intransparenten Strukturen. Eine eingehende Prüfung des Zielunternehmens (*due diligence*) ist in China beispielsweise noch immer eine nicht einfach zu bewältigende Aufgabe. Viele wichtige Informationen sind meist überhaupt nicht oder bestenfalls oberflächlich und unvollständig dokumentiert. Bilanzen und juristische Dokumente entsprechen häufig nicht internationalen Standards und Finanzinformationen sind vielfach nur sehr beschränkt verlässlich. Eine Bewertung staatlichen Vermögens ist meist schwierig. Mögliche Altlasten für Entsorgung und Sanierung sind sorgfältig zu prüfen. Die bei den verschiedensten Registrierungsbehörden vorhandenen Unterlagen sind oft nicht einfach zu erhalten.

Für Arbeitnehmer, die in dem zu übernehmenden Unternehmen nicht weiterbeschäftigt werden, sollten geeignete Vereinbarungen getroffen werden, um ein reibungsloses Ausscheiden zu ermöglichen und das Risiko von Störungen durch Streiks und Aufruhr zu minimieren. Ausländische Investoren sollten sich außerdem darüber im Klaren sein, dass eine Vielzahl von Zustimmungen und Genehmigungen erforderlich werden können, etwa solche von Aktionären, den Behörden und nicht selten auch von den Kreditgebern. In China bestehen üblicherweise bis zu einem gewissen Grad Unsicherheiten über das Vermögen und die Verbindlichkeiten der zur Übernahme ins Auge gefassten Gesellschaft. Ein ausländischer Investor sollte daher auch in Gespräche mit den Gläubigern des Zielunternehmens eintreten und diese in den Verhandlungsprozess einbeziehen, um sicher zu gehen, dass er einen richtigen Eindruck von der Vermögenssituation des Unternehmens erhält. Generell gilt, dass Compliance-Risiken beim Einstieg eines ausländischen Gesellschafters steigen, weil Behörden bisher tolerierte Geschäftspraktiken danach nicht selten in Frage stellen.

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner

Ihr Ansprechpartner für Asien/Pazifik

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 16280

Philip Lazare, Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Shanghai

philip.lazare@cn.luther-lawfirm.com

Telefon +86 21 5010 6580

China wehrt sich gegen die Abwanderung („Run Away“) ausländischer Investoren

Die anfänglich genährte Hoffnung, insbesondere China könne sich von den Auswirkungen der weltweiten Wirtschaftskrise „entkoppeln“, hat sich im Zeitalter der Globalisierung leider als Illusion erwiesen. Auch in China nehmen Insolvenzen und Liquidationen von Unternehmen zu; außerdem mehren sich Berichte, dass ausländische Investoren ihr Engagement in China aufgeben und Unternehmen ohne das erforderliche und relativ komplizierte Auflösungs- und Liquidationsverfahren schließen. Vor diesem Hintergrund wurde von den Verwaltungsämtern des Handelsministeriums, des Außenministeriums, des Ministeriums für Öffentliche Sicherheit und des Justizministeriums am 19. Dezember 2008 gemeinschaftlich eine Richtlinie zur grenzüberschreitenden Verfolgung und Prozessführung gegen den ungeordneten Rückzug („Run Away“) ausländischer Investoren („Run-Away-Richtlinie“) erlassen.

Aufwendige Liquidation in China

Eine Liquidation in China läuft im Grundsatz ähnlich wie in den meisten anderen Jurisdiktionen ab. Allerdings benötigen ausländisch investierte Gesellschaften für die Auflösung und Liquidation in der Regel eine Genehmigung der zuständigen Prüfungs- und Genehmigungsbehörde. Das Handelsministerium hat im Mai 2008 eine „Richtlinie zur Auflösung und Liquidation der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung“ erlassen, in der dieses Erfordernis nochmals bestätigt wird.

In der Praxis können die lokalen Genehmigungsbehörden auf diesem Weg ihren Einfluss ausüben, um den Rückzug ausländischer Investoren zumindest zu verzögern. Außerdem werden in dieser Situation regelmäßig Aspekte wie Arbeitsrecht, Devisen, Steuern, Umwelt und Zoll von den Behörden besonders sorgfältig geprüft und häufig auch beanstandet. Die Auflösung bzw. Liquidation ausländisch investierter Unternehmen dauert damit fast immer wesentlich länger als bei einem rein chinesischen Unternehmen.

Bei Unterlassen einer ordentlichen Liquidation haften die Gesellschafter und Direktoren einer Gesellschaft in China gesamtschuldnerisch für etwaige Schäden der Gläubiger.

Verfolgung auf Grundlage der Go-Away-Richtlinie

Die Run-Away-Richtlinie fasst im Wesentlichen das bestehende Instrumentarium der Rechtsverfolgung gegen einen ausländischen Schuldner zusammen und ermuntert chinesische Gläubiger wie auch die Behörden, konsequent gegen „schwarze Schafe“ unter den ausländischen Investoren vorzugehen. Als Grundlage für die Verfolgung kommen die verschiedenen Rechtshilfeabkommen sowie Auslieferungsabkommen in Betracht, die China mit einer Reihe von Ländern geschlossen hat. Zwischen China und der Bundesrepublik gibt es allerdings kein solches Abkommen. Rechtshilfe zwischen beiden Ländern kann jedoch auf Grundlage des Gegenseitigkeitsprinzips erfolgen; im deutsch-chinesischen Verhältnis wurde die Gegenseitigkeit in zwei jüngeren Urteilen (KG Berlin aus 2006 und OLG Düsseldorf aus 2007) bejaht. Außerdem sind beide Länder Vertragsstaaten des „New Yorker Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche“ aus 1958. Nach diesem Übereinkommen erkennt jeder Vertragsstaat Schiedssprüche der anderen Vertragsstaaten als wirksam an.

Die Run-Away-Richtlinie fordert die chinesischen Beteiligten auf, rechtzeitig die Unterstützung der zuständigen Justizbehörde (Gerichte, Staatsanwaltschaften oder Polizeibehörde) in Anspruch zu nehmen, die dann im Rahmen der bestehenden Verfahrensregeln ein Rechtshilfesuch im Ausland stellen soll. Liegt eine Straftat vor, kann die zuständige chinesische Staatsbehörde auch die Auslieferung eines Angeklagten beantragen.

Die Run-Away-Richtlinie will chinesischen Gläubigern im Übrigen die Scheu nehmen, gegen einen ausländischen Schuldner zu klagen. Dazu werden die Möglichkeiten der Vollstreckung gegen ausländisches Vermögen dargestellt. Abgesehen von der Klageerhebung in China und anschließenden Vollstreckung eines obsiegenden Urteils im Heimatstaat des ausländischen Beklagten betont die Richtlinie, dass eine ausländische Partei gegebenenfalls auch im Ausland direkt verklagt werden kann.

Fazit

China macht deutlich, dass man die kalte Stilllegung von Unternehmen mit den erheblichen Auswirkungen für die Mitarbeiter und chinesischen Gläubiger nicht ohne Weiteres hinnehmen wird. Die Run-Away-Richtlinie zielt dabei vor allem auf asiatische Investoren, vornehmlich aus Hongkong, Taiwan und Südkorea. Auch westliche Unternehmen müssen sich aber bewusst sein, dass China vor dem Hintergrund wachsender sozialer Spannungen auf die Erfüllung von Investitionsverpflichtungen bestehen wird und die Einstellung eines Geschäftsbetriebes kein einfaches und billiges Unterfangen ist.

Aktualisierte Fassung eines veröffentlichten Beitrags der Autoren in der Zeitschrift ChinaContact (Ausgabe Februar 2009).

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner

Ihr Ansprechpartner für Asien/Pazifik

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 16280

Dr. Guang Li, LL.M. (Freiburg)

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Stuttgart

guang.li@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (711) 9338 10783

Erleichterte Einlage von Geschäftsanteilen

Kapital ist knapp in der aktuellen wirtschaftlichen Situation. Sacheinlagen gewinnen daher an Bedeutung für Investitionsvorhaben, die anderenfalls an den fehlenden liquiden Mitteln scheitern würden. Sehr willkommen ist deshalb eine im Januar verkündete Verwaltungsmethode zur Einlage von Geschäftsanteilen, mit der einheitliche Verfahrensregeln aufgestellt werden und die dazu beiträgt, dass Akquisitionen ebenso wie Restrukturierungen trotz Krise durchgeführt werden können. Ausländische Investoren müssen aber insbesondere Genehmigungserfordernisse beachten.

Gemäß Art. 27 und 84 Abs. 1 Satz 2 des chinesischen Gesellschaftsgesetzes dürfen die Gesellschafter einer chinesischen Kapitalgesellschaft (GmbH oder AG) nicht nur Bareinlagen, sondern auch Sacheinlagen in Form von geistigen Eigentumsrechten, Landnutzungsrechten sowie anderen in Geld bewertbaren und übertragbaren Vermögensgegenständen in Erfüllung ihrer Einlageverpflichtung erbringen. Auch die Einbringung von Geschäftsanteilen bzw. Aktien an einer anderen Gesellschaft ist grundsätzlich zulässig. Die Staatsbehörde für Industrie und Handel (*State Administration for Industry and Commerce*, nachfolgend kurz „SAIC“) hatte die Registrierung der Einlage von Geschäftsanteilen an einer anderen Gesellschaft versuchsweise seit Ende 2006 in einigen Städten und Provinzen (u. a. in Shanghai, Jiangsu, Zhejiang, Chongqing, Chengdu, Shandong und

Guangdong) zugelassen. Die Eintragungspraxis war in der Folge lokal allerdings uneinheitlich, was zu einiger Rechtsunsicherheit beigetragen hat. Am 14. Januar 2009 hat die SAIC daraufhin die „Verwaltungsmethode über die Registrierung der Einlagenerbringung durch Übertragung von Geschäftsanteilen bzw. Aktien“ (nachfolgend kurz „Verwaltungsmethode“) erlassen, welche am 1. März 2009 in Kraft getreten ist und jetzt einheitlich im ganzen Land Anwendung findet.

Gemäß Art. 2 der Verwaltungsmethode dürfen nur Geschäftsanteile an einer in China gegründeten Kapitalgesellschaft (GmbH oder AG) in eine andere chinesische Kapitalgesellschaft (nachfolgend kurz „Zielgesellschaft“) eingebracht werden. Ein ausländischer Investor kann daher seinen Geschäftsanteil an einer chinesischen Gesellschaft mit ausländischer Beteiligung („Foreign Invested Enterprise“ oder kurz „FIE“) als Einlage an die Zielgesellschaft in China übertragen. Allerdings wird bei einer ausländischen Beteiligung eine behördliche Genehmigung bzw. im Falle eines Gemeinschaftsunternehmens die Zustimmung des Joint Venture Partners benötigt. Hinzuweisen ist, dass ein Aktientausch („share swap“) zwischen einer ausländischen Gesellschaft und einer chinesischen Gesellschaft nicht dem Anwendungsbereich der Verwaltungsmethode unterliegt und nach den 2006 erlassenen *Provisions on Mergers and Acquisitions of*

Domestic Enterprises by Foreign Investors (nachfolgend kurz „**M&A-Bestimmungen**“) nur unter sehr strengen Voraussetzungen möglich ist.

Die zu übertragenden Geschäftsanteile müssen unbelastet und übertragbar sein. Ausdrücklich ausgeschlossen von der Möglichkeit der Einbringung als Sacheinlage sind Geschäftsanteile unter den folgenden Voraussetzungen:

- das registrierte Kapital der Gesellschaft ist noch nicht voll eingezahlt;
- die Geschäftsanteile sind bereits verpfändet;
- die Geschäftsanteile sind bereits (gerichtlich) eingefroren;
- die Satzung der Gesellschaft untersagt die Übertragung;
- die behördliche Genehmigung, soweit erforderlich, wurde nicht erteilt;
- und in Fällen sonstiger gesetzlicher Verbote.

Die einzulegenden Geschäftsanteile müssen durch einen zugelassenen Gutachter bewertet werden und sind binnen eines Jahres ab der Gründung der Zielgesellschaft oder vor der Änderungsregistrierung im Falle einer Kapitalerhöhung der Zielgesellschaft vollständig einzuzahlen. Gemeinsam mit den anderen Sacheinlagen dürfen die gesamten Sacheinlagen der Zielgesellschaft 70 % ihres registrierten Kapitals nicht überschreiten. Bei Staatsunternehmen und FIE ist eine Genehmigung von den jeweiligen zuständigen Behörden einzuholen. Nach Erbringung der Einlage ist seitens der Zielgesellschaft ein Prüfungsnachweis auszustellen, der die Registrierung der Anteilsübertragung, die Bewertung der Anteile und die Erteilung der erforderlichen Genehmigungen bestätigt.

Für ausländische Investoren stellt die Verwaltungsmethode nochmals klar, dass auch Anteile als Einlagen erbracht werden können, was zu einer erhöhten Rechtssicherheit beiträgt. Ausländische Investoren können daher ihre bereits in China getätigten Investitionen beispielsweise in ein neues Joint Venture einbringen und somit für die weitere geschäftliche Expansion nutzen. Allerdings müssen sie mit praktischen Schwierigkeiten rechnen. Die durch die Verwaltungsmethode vorgegebene Bewertung der eingebrachten Anteile lässt einige Fragen offen, etwa zum Verfahren und wer eine solche Bewertung vorzunehmen hat. Behördliche Genehmigungen sind insbesondere dann erforderlich und möglicherweise nicht einfach zu erhalten, wenn sich der genehmigte Geschäftszweck der an der Anteilsübertragung beteiligten Gesellschaften aufgrund der Einbringung ändert. Dies kann beispielsweise dann der Fall sein, wenn die Zielgesellschaft im Zuge der Restrukturierung neue Anteile erhält und in der Folgezeit im Wesentlichen Holdingfunktionen ausüben wird.

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

Caroline Tang
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln
caroline.tang@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (221) 9937 10049

Indien

Vermeidung von Sectoral Caps durch mittelbare Investitionen?

Nach wie vor bestehen für ausländische Direktinvestitionen in Indien in bestimmten Industriesektoren sogenannte *Sectoral Caps*. In diesen Wirtschaftszweigen ist eine ausländische Kapitalbeteiligung nur bis zu einer gewissen Höchstgrenze erlaubt. Beispiele hierfür sind der Finanz-, Versicherungs- und Telekommunikationssektor, aber auch der von ausländischen Investoren wegen der attraktiven Gewinnmargen sehr begehrte Einzelhandel. Hier sind ausländische Beteiligungen nur im Bereich des sogenannten „*single brand retail*“ (Verkauf von Produkten unter einer bestimmten Marke) und auch dann nur bis zu einer Höhe von 51% zulässig (vgl. hierzu unseren Beitrag zum Franchise Modell in dieser Ausgabe).

Mit den im Februar 2009 veröffentlichten Press Notes 2 und 4 (2009 Series) wurde die Berechnung mittelbarer Auslandsinvestitionen an indischen Zielgesellschaften (*Target Entities*) neu festgelegt. Die praktischen Konsequenzen dieser (sehr technischen) Press Notes haben in der indischen Wirtschaftspresse und Fachliteratur zu vielfältigen Spekulationen geführt. Insbesondere wurden Gestaltungsmöglichkeiten diskutiert, welche eine zulässige Umgehung der *Sectoral Caps* ermöglichen sollen.

Im Folgenden werden die wesentlichen Kernaussagen der Press Notes kurz zusammengefasst und anhand von Beispielen erläutert.

Da es um **mittelbare** Auslandsinvestitionen geht, ist die Grundstruktur stets dreistufig:

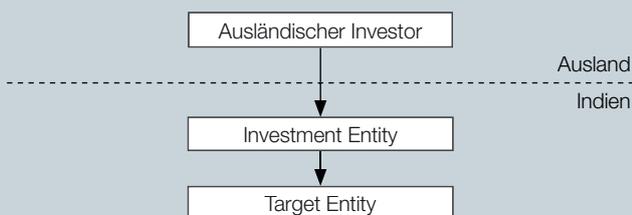


Schaubild 1

Als Grundsatz legt Press Note 2 (2009 Series) fest, dass eine mittelbare Auslandsinvestition in eine indische Target Entity dann **nicht** als „*foreign investment*“ gewertet wird, wenn die

indische Investment Entity einer (oder mehreren) indischen Person(en) gehört **und** von einer (oder mehreren) indischen Person(en) kontrolliert wird („***owned and controlled***“). Als „indische Person“ ist dabei entweder ein Resident Indian Citizen oder eine indische Gesellschaft, die einem Resident Indian Citizen gehört, oder die von einem solchen kontrolliert wird zu verstehen.

Die zentralen Begriffe „***ownership***“ und „***control***“ sind dabei wie folgt definiert:

Ownership: liegt vor, wenn **mehr als 50%** des Stammkapitals der indischen Target Entity von einer indischen Person gehalten werden.

Control: setzt voraus, dass die indische Person die Mehrheit der Directors der indischen Target Entity bestellen kann.

Im folgenden Beispiel hält ein ausländischer Investor 49% an einer indischen Investment Entity, an welcher eine indische Person zu 51% beteiligt ist und die Mehrheit der Directors bestellen kann. Wenn nun die indische Investment Entity zu 80% an einer indischen Target Entity beteiligt ist, wäre nach den neuen Richtlinien **keine** mittelbare ausländische Investition in die indische Target Entity erfolgt. D.h. die indische Target Entity würde wie eine indische Gesellschaft **ohne** ausländische Beteiligung behandelt.

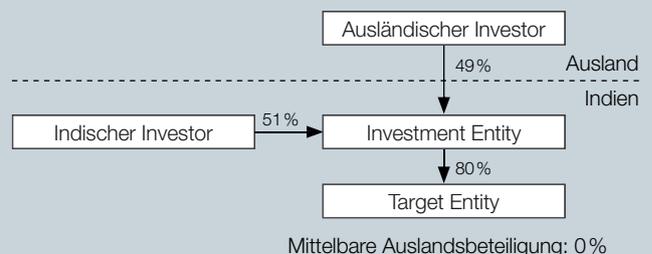


Schaubild 2

Beträgt hingegen die ausländische Kapitalbeteiligung an der indischen Investment Entity mehr als 50% **oder** wird die indische Investment Entity von ausländischen Personen kontrolliert („***owned or controlled***“), wird die **gesamte**

Investition der indischen Investment Entity in die indische Target Entity als Auslandsinvestition angesehen. Wenn also ein ausländischer Investor 51 % der Anteile an einer indischen Investment Entity hält, die ihrerseits 80 % der Anteile an einer indischen Target Entity hält, so beträgt die mittelbare ausländische Investition in die indische Target Entity 80 %.

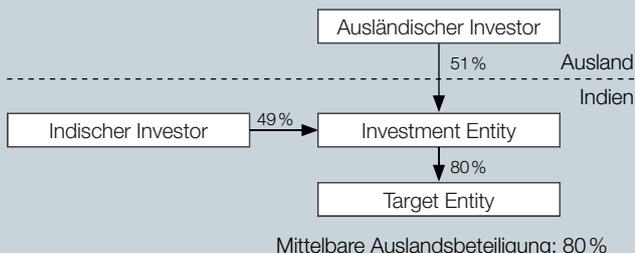


Schaubild 3

Eine Ausnahme soll jedoch dann bestehen, wenn die von Ausländern kontrollierte Investment Entity eine 100%ige Tochter gründet. In dieser Situation entspricht die mittelbare ausländische Investition in der indischen Target der ausländischen Beteiligung an der Investment Entity. Wenn also ein ausländischer Investor 51 % der Anteile an einer Investment Entity hält, die eine 100%ige Tochtergesellschaft hat, so beträgt die mittelbare ausländische Investition in die Tochtergesellschaft **51 %**.

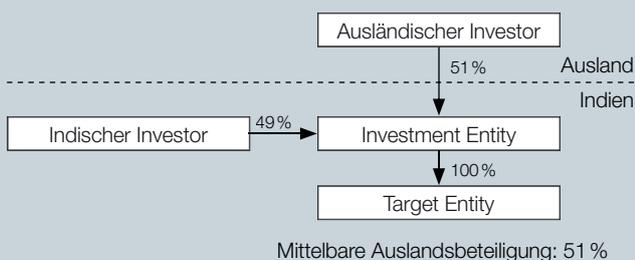


Schaubild 4

Für die Berechnung der mittelbaren Auslandsbeteiligung an indischen Target Entities kommt es also entscheidend darauf an, wer die indische Investment Entity „owned“ und/oder „controlled“. Bei der Beurteilung dieser Frage wird auf die prozentuale Zurechnung der Anteile (equity shares) und die Ausgestaltung der jeweiligen Gesellschafterrechte in Gesellschafterbeschlüssen und Satzungen abgestellt. Bei der Formulierung von Shareholders' Agreements und Articles of Association der indischen Investment Entity ist deshalb darauf zu achten, dass eine Mehrheitsbeteiligung und Kontrolle durch den ausländischen Investor vermieden wird, wenn die mittelbare Beteiligung an der indischen Target Entity nicht als Auslandsinvestition gelten soll.

In der indischen Literatur wird zum Teil die Ansicht vertreten, dass nach den neuen Berechnungsgrundsätzen ein ausländischer Investor eine indische Investment Entity, an welcher er zu weniger als 50% beteiligt ist und die durch den indischen Mehrheitsgesellschafter kontrolliert wird, dazu nutzen kann, Beteiligungen an einer indischen Target Entity (bis zu 99%) zu erwerben, ohne dass es hierzu einer FIPB Genehmigung bedarf und ohne dass eine Begrenzung seiner mittelbaren Beteiligung hinsichtlich der Sectoral Caps zu berücksichtigen wäre. Begründet wird dies damit, dass die indische Target Entity in diesem Fall als **nicht** mittelbar auslandsinvestiert anzusehen ist (vgl. **Schaubild 2**). D. h. die indische Target Entity könnte z. B. im Bereich des Einzelhandels tätig werden, ohne dass die für ausländische Investoren bestehende Beschränkung zu berücksichtigen wären.

Insoweit ist jedoch Zurückhaltung geboten. Der Wortlaut der Press Notes 2 und 4 (2009 Series) ist diesbezüglich unklar. Ob durch die neuen Richtlinien eine Umgehung der Sectoral Caps ermöglicht wird, bleibt daher fraglich. Beabsichtigt war dies jedenfalls nicht. Dies belegt eine Stellungnahme des indischen Industrie- und Handelsministers Kamal Nath gegenüber der indischen Presse, wonach mit den neuen Richtlinien keine Änderung der bestehenden Regeln zu Sectoral Caps einhergehen soll. Dennoch sollten die Press Notes in die Planung neuer Investitionsvorhaben in Indien einbezogen werden, wobei die weitere Entwicklung abzuwarten ist. Die indische Regierung sendet jedenfalls ein weiteres – wenn auch wie so oft widersprüchliches – Zeichen für eine Fortsetzung ihres Reformkurses.

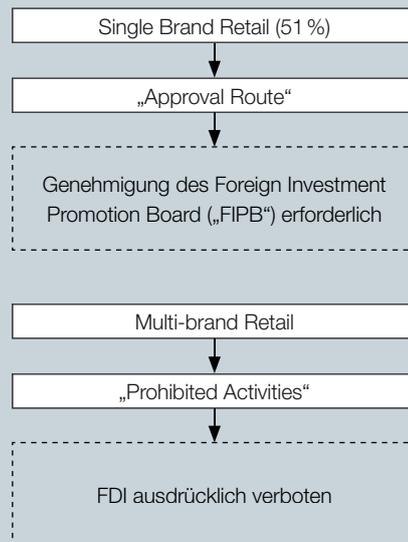
Thomas Weidlich, LL.M. (Hull), Partner
 Ihr Ansprechpartner für Asien/Pazifik
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln
thomas.weidlich@luther-lawfirm.com
 Telefon +49 (221) 9937 16280

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

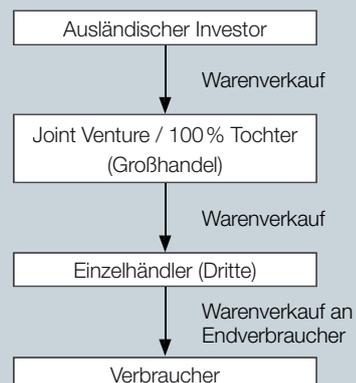
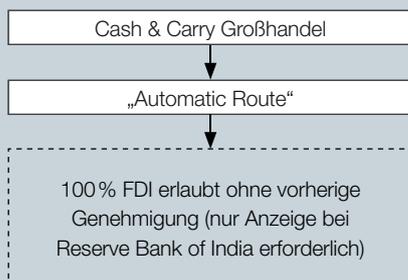
Franchise Modell als innovative Lösung für ausländische Investoren im indischen Einzelhandel

Im Bereich des Einzelhandels bestehen in Indien immer noch strenge Beschränkungen für ausländische Direktinvestitionen (*Foreign Direct Investment, FDI*). Daher sind kreative Lösungen gefragt, wenn ein ausländischer Investor seine Produkte in Indien im Wege des Einzelhandels vertreiben möchte, um an den attraktiven Gewinnspannen zu partizipieren.

Die indische FDI Kontrolle obliegt dem Foreign Investment Promotion Board (**FIPB**) und lässt sich in drei verschiedene Regelungssysteme unterteilen, die „*Automatic Route*“, die „*Approval Route*“ und die „*Prohibited Activities*“. In vielen Wirtschaftszweigen sind ausländische Direktinvestitionen ohne vorherige Genehmigung durch das FIPB zulässig (zumindest bis zur Höhe der gegebenenfalls geltenden Beteiligungsgrenzen (sogenannte *Sectoral Caps*), erforderlich ist lediglich eine nachträgliche Anzeige bei der *Reserve Bank of India (Automatic Route)*. Der *Approval Route* unterliegen bestimmte Industriezweige, die von der indischen Regierung in der jeweils gültigen FDI Policy als genehmigungspflichtig eingestuft werden. Für einige Industriezweige werden auch bestimmte Beteiligungsquoten (sogenannte *Sectoral Caps*) festgelegt, die nicht oder nur mit besonderer Genehmigung überschritten werden dürfen. Im Bereich des Einzelhandels sind ausländische Beteiligungen z. B. nur im Bereich des sogenannten „*single brand retail*“ (Verkauf von Produkten unter einer bestimmten Marke) und auch dann nur bis zu einer Höhe von 51 % zulässig. Schließlich gibt es Bereiche, in denen ausländische Investitionen generell verboten sind (*Prohibited Activities*). Hierzu zählt auch der sogenannte „*multi-brand*“ Einzelhandel. Das folgende Schaubild verdeutlicht die in Indien geltenden FDI Regelungen im Bereich des Groß- und Einzelhandels:



Genehmigungsfreies FDI nach der sogenannten „**Automatic Route**“ ist im Handelssektor bislang nur möglich bei Cash & Carry Großhandelsformaten. Prominentes Beispiel ist hier die Metro AG, die seit 2003 mit Cash & Carry Märkten in Indien tätig ist. Ein ausländischer Investor kann in diesem Bereich eine 100%ige Tochtergesellschaft (oder ein Joint Venture) in Indien gründen und durch diese Gesellschaft verschiedene Waren an Einzelhändler verkaufen. An der Gewinnspanne des Einzelhändlers am Ende der Kette kann die vom ausländischen Investor gegründete Gesellschaft allerdings nicht partizipieren, denn sie darf nur als Großhändler die Ware verkaufen:

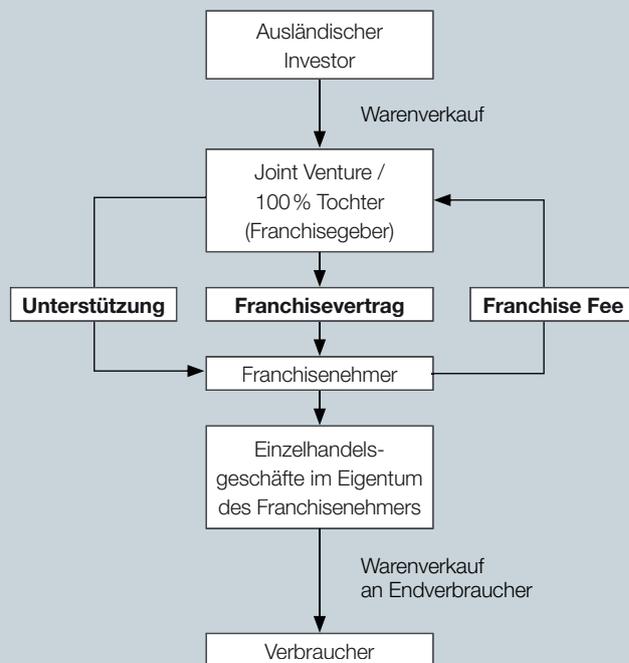


Für den Verkauf von Produkten einer einzelnen Marke („*single brand retail*“) hingegen kann der ausländische Investor eine Joint Venture Gesellschaft gründen, an der er bis zu 51 % der Geschäftsanteile hält. Hierfür ist nach der „**Approval Route**“ eine vorherige Genehmigung durch das FIPB erforderlich. Die indische Joint-Venture-Gesellschaft kann in diesem Fall die Einzelhandelsgeschäfte selber durchführen und die Gewinnspanne im Einzelhandel realisieren. Das Kriterium des „*single brand*“ wird jedoch streng gehandhabt, sodass diese Lösung nur für den Vertrieb klar definierter Markenprodukte in Frage kommt. Ein Beispiel für dieses Modell ist der italienische Modehersteller Giorgio Armani, der im vergangenen Jahr ein Joint Venture mit der indischen Immobiliengruppe DLF Ltd. gegründet hat, welches mehrere exklusive Armani Boutiquen in Indien betreibt:



Eine innovative Möglichkeit, an den Gewinnspannen des Einzelhandels zu partizipieren ohne den oben dargestellten Einschränkungen zu unterliegen, bietet das sogenannte Franchisingmodell. Der ausländische Investor gründet eine 100%ige Tochtergesellschaft (oder ein Joint Venture) in Indien. Diese indische Gesellschaft bezieht die Produkte von dem ausländischen Investor und schließt einen Franchisevertrag mit einem Franchisenehmer, der die Produkte im Einzelhandel veräußert. Im Rahmen des Franchisevertrags stellt die indische Gesellschaft als Franchisegeber sicher, dass sie auf die Ausstattung und Führung der einzelnen Geschäfte Einfluss nehmen kann. Der Franchisenehmer erhält Unterstützung bei der Errichtung und Unterhaltung des Geschäfts und zahlt hierfür einen bestimmten Betrag an die indische Gesellschaft (*franchise fee*). Die Berechnung und Höhe der *franchise fee* unterliegt keinen regulatorischen Beschränkungen, da sie ja an eine indische Gesellschaft gezahlt wird. Daher kann über die *franchise fee* sichergestellt werden, dass der ausländische Investor (mittelbar über die indische Gesellschaft) an den Gewinnmargen des Einzelhandels partizipiert.

Es ist jedoch darauf zu achten, dass der Franchisevertrag sorgfältig strukturiert ist, um den gewünschten Einfluss des ausländischen Investors sicherzustellen.



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

Russland

Die „große GmbH-Reform“ in Russland

Kurz vor dem Jahreswechsel 2008/2009 hat die russische Regierung noch einige wichtige Gesetzesänderungen auf den Weg gebracht. Am 30. Dezember 2008 unterzeichnete der Präsident eine Vielzahl an Gesetzesänderungen sowohl im Bereich des Zwangsvollstreckungs- und des Insolvenzrechts als auch das bereits seit 2005 im Gesetzgebungsverfahren steckende neue GmbH-Gesetz. Diese Novellierungen sind im Kontext der aktuell auch in Russland zu spürenden Wirtschaftskrise von großer Bedeutung.

Das neue GmbH-Gesetz Russlands tritt am 1. Juli 2009 offiziell in Kraft und novelliert das russische Gesetz Nr. 14-FZ „Über Gesellschaften mit beschränkter Haftung“ („Общество с ограниченной ответственностью“ – ООО) in seiner ursprünglichen Fassung vom 8. Februar 1998. Da ein Teil des Gesellschaftsrechts in Russland außerdem im Zivilgesetzbuch geregelt ist, wurden auch dort entsprechende Änderungen vorgenommen. Diese betreffen insbesondere die Vorschriften des Ersten Teils des Zivilgesetzbuches („Гражданский кодекс“), welche im Kapitel 4 „Juristische Personen“ (Art. 48-95 ZGB) die Grundlagen des russischen Gesellschaftsrechts regeln.

Die wichtigsten Änderungen

Die wichtigsten Änderungen betreffen die Beschränkung des Austrittsrechts der Gesellschafter, die Einführung einer obligatorischen Gesellschafterliste, die Einbindung des Notariats in die Übertragung und Verpfändung von Geschäftsanteilen sowie die Ermöglichung von Shareholder Agreements unter russischer Jurisdiktion. Sämtliche bis jetzt in Russland registrierte GmbHs haben die sie betreffenden Änderungen in einer Übergangszeit bis zum 1. Januar 2010 umzusetzen.

Austrittsrecht des Gesellschafters

Einer der Eckpunkte der GmbH-Reform ist die Abschaffung des zwingenden jederzeitigen Austrittsrechts des Gesellschafters. Bislang stand ein solches dem Gesellschafter einer GmbH zu und war weder durch die Satzung noch vertraglich abdingbar. Dies hatte vor allem dann erhebliche Konsequenzen, wenn dem austretenden Gesellschafter – einer prosperierenden Gesellschaft – eine hohe Abfindung zustand. Ab 1. Juli 2009 lässt das russische GmbH-Gesetz nun eine Einschränkung des Austrittsrechts zu, wenn dies ausdrücklich

in der Satzung vorbehalten und geregelt ist (Art. 26 Abs. 1 GmbHG RF n.F. sowie Art. 94 Abs. 1 ZGB n.F.). Außerdem ist zukünftig auch der gleichzeitige Austritt aller Gesellschafter oder des Alleingesellschafters nicht mehr möglich (Art. 26 Abs. 2 GmbHG RF n.F.). Diese Änderungen bieten vor allem (ausländischen) Investoren und Mitgesellschaftern eine erhebliche zusätzliche Sicherheit bei der Gründung und dem Betrieb einer russischen ООО, insbesondere gemeinsam mit russischen Partnern. Konkret bedeutet dies, dass bei neu zu gründenden ОООs darauf zu achten ist, dass eine entsprechende Regelung in die Satzung (ustav) aufgenommen wird. Bei bestehenden Gesellschaften sollte darauf hingewirkt werden, eine entsprechende Änderung in der Satzung aufzunehmen. Eine Satzungsänderung erfordert dabei, dass mindestens zwei Drittel der Gesellschafter der Änderung zustimmen (Art. 33 Abs. 2 Nr. 2 iVm Art. 27 Nr. 8 GmbHG RF), wobei die Abstimmung auch schriftlich erfolgen kann.

Rolle des Notariats bei Übertragung und Verpfändung von Geschäftsanteilen

Eine weitere Änderung betrifft die Übertragung und Verpfändung von Geschäftsanteilen einer ООО: Diese soll – wie auch nach deutschem Recht – nur noch mit notarieller Beglaubigung möglich sein. Bei Nichtbeachtung dieser Formvorschrift ist das entsprechende Rechtsgeschäft unwirksam (Art. 21 Abs. 11, 22 Abs. 3 GmbHG RF n.F.). Einerseits ist dies ein Nachteil, da die Verpfändung von Geschäftsanteilen als Sicherungsmittel im Ausland üblich und die notarielle Beglaubigung bislang nur fakultativ war. Durch die Neuregelung fällt nun – insbesondere für die Verpfändung von Anteilen – ein höherer administrativer Aufwand an, vor allem da Übertragung und Verpfändung durch den Notar auch zum „öffentlichen Register der juristischen Personen“ angemeldet werden müssen. Allerdings dürfen auch die Vorteile der Einbindung eines Notars nicht übersehen werden: Dessen Abseignung bietet angesichts der Rechtsunsicherheiten in vielen Bereichen des russischen Wirtschaftslebens einen Zuwachs an Rechtssicherheit, da nun die Verpfändung von Geschäftsanteilen offiziell nachvollziehbar ist und Beweiserleichterungen bringt. Auf Grundlage der Neuregelung wird derzeit sogar die Möglichkeit eines gutgläubigen Erwerbs an Geschäftsanteilen diskutiert. Probleme werden allerdings dann erwartet, wenn es um die Übertragung oder

Verpfändung von Gesellschaftsanteilen nach ausländischem Recht geht. Hier herrscht weiterhin Unsicherheit, denn noch ist unklar, ob Notare Rechtsgeschäfte beglaubigen dürfen und werden, die nicht oder nur teilweise dem russischen Recht unterworfen sind. Jedenfalls hat sich die Bedeutung des Notariats im russischen Wirtschaftsrecht erneut erweitert, verbunden mit einer Erhöhung der Mindestversicherungssumme der Notare.

Gesellschafterliste und Gründungsvertrag

Bisher existierte die Pflicht zur Führung einer Gesellschafterliste nur für russische Aktiengesellschaften. Bei OOOs mussten hingegen im Falle eines Gesellschafterwechsels sämtliche Gründungsdokumente angepasst werden. Als Gründungsdokumente galten bis zur GmbH-Reform sowohl der Gründungsvertrag als auch die Satzung. Dies wurde mit der Novellierung dahingehend geändert, dass die Satzung nun als einziges Gründungsdokument qualifiziert wird, Art. 89 Abs. 3 ZGB n.F. Die Bedeutung des Gründungsvertrags beschränkte sich zukünftig daher allein auf den Gründungsakt (Art. 89 Abs. 1 S. 2 ZGB n.F. und Art. 11 Abs. 5 GmbHG RF n.F.), was letztlich auch dem Sinn und Zweck dieses Dokuments entspricht. In Anpassung an das für die Aktiengesellschaften geltende Recht sind nun Gesellschafterlisten auch für die OOO zu führen (Kapitel 3 des neuen GmbHG RF). Dabei sind jeweils auch Angaben zur Beteiligungshöhe der einzelnen Gesellschafter obligatorisch (Art. 31 GmbHG RF n.F.). Damit entfällt der bislang erhebliche administrative Aufwand, der bislang zur Änderung von Gründungsvertrag und Satzung notwendig war.

Shareholder Agreements

Eine weitere wichtige Änderung betrifft die Neufassung von Art. 8 Abs. 3 GmbHG RF. Danach sind nun auch nach russischem Recht Gesellschafterverträge (Joint Venture, Shareholder Agreements) ausdrücklich zulässig. Dies war bislang nicht ausdrücklich geregelt und vor allem in der Rechtsprechung umstritten gewesen. Wegen der überwiegenden Ablehnung der Wirksamkeit solcher Vereinbarungen wurden eine Vielzahl an Holdinggesellschaften außerhalb von Russland gegründet, vorwiegend wegen der zusätzlichen steuerrechtlichen Vorteile in Zypern und Luxemburg (günstige Dividendenregelungen in den Doppelbesteuerungsabkommen mit diesen Staaten). Die gegen diese Novellierung vortragene Kritik betont allerdings, dass damit auch die ausschließliche Anwendbarkeit der russischen Jurisdiktion auf solche ausländischen Holdinggesellschaften erzwungen wird. Damit werde letztlich das Gegenteil, nämlich eine Einschränkung der Gestaltungsfreiheiten bewirkt. Andere Stimmen heben demgegenüber hervor, dass nunmehr die bislang notwendige Zwischenschaltung ausländischer Holdinggesellschaften kostensparend wegfallen könne.

Ausblick

Zukünftig werden weitere Änderungen im russischen Gesellschaftsrecht erwartet. Ein im März 2009 veröffentlichtes umfangreiches Gutachten des „Rates des Präsidenten für die Kodifizierung und Weiterentwicklung der Zivilgesetzgebung der Russischen Föderation“ schlägt unter anderem vor, das Stammkapital für die Gründung einer OOO von derzeit 10.000 Rubel auf eine Million Rubel (rd. 22.000 EUR) anzuheben. Der Kern des Reform-Gutachtens betrifft allerdings die Aktiengesellschaften: Geplant ist die Aufhebung der derzeitigen Unterscheidung zwischen offenen und geschlossenen Aktiengesellschaften. Bei der geschlossenen Aktiengesellschaft dürfen bislang die Aktien nur unter den Gründungsaktionären oder auf einen im Voraus fest gelegten Personenkreis übertragen werden. Künftig soll – in Anpassung an internationale Standards – eine einheitliche Rechtsform für Aktiengesellschaften eingeführt und lediglich zwischen börsennotierten und nichtbörsennotierten Aktiengesellschaften unterschieden werden. Ein entsprechender Vorschlag zur Änderung des Gesetzes „Über die Aktiengesellschaften“ liegt dem russischen Gesetzgeber bereits vor. Es bleibt abzuwarten und zu hoffen, dass das Gesetzgebungsverfahren weniger lang dauert wie die Novellierung des russischen GmbHG.

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

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

Vollstreckungs- und Insolvenzrecht in Russland

Grundlagen und aktuelle Entwicklungen

Auch Geschäftspartner oder Kunden in der Russischen Föderation kommen zuweilen ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nach – sei es, dass sie nicht wollen, sei es, dass sie nicht können. Für diesen Fall stellt sich die Frage, welche Optionen ein deutsches Unternehmen hat, um die eigenen Wirtschaftsgüter oder sonstigen Betriebsmittel im Wege der Zwangsvollstreckung oder im Rahmen eines Insolvenzverfahrens wiederzuerlangen bzw. auf sonstige Vermögenswerte oder weiterverarbeitete Produkte zuzugreifen. In beiden Bereichen hat es dabei 2008 und 2009 wichtige Änderungen, insbesondere in Bezug auf die Durchsetzung von Pfandrechten gegeben.

Zwangsvollstreckungsrecht

Für das Vollstreckungsverfahren hat sich die Rechtslage in Russland seit Februar 2008 durch das neue Bundesgesetz „Über das Vollstreckungsverfahren“ sowie durch das „Änderungsgesetz zum Zwangsvollstreckungsverfahren in verpfändetes Vermögen“ vom 30. Dezember 2008 grundlegend geändert. Beide Gesetze zeigen deutlich den Willen des Gesetzgebers, (ausländischen) Investoren mehr Rechtssicherheit zu verschaffen.

Vollstreckungstitel

Die Zwangsvollstreckung erfolgt auch nach russischem Recht auf Grundlage eines gerichtlichen Titels. Deutsche Gerichtsentscheidungen sind mangels eines entsprechenden Vollstreckungsabkommens zwischen Deutschland und der Russischen Föderation nicht per se vollstreckbar. Vielmehr muss ein deutsches Gerichtsurteil zum Zwecke der Vollstreckbarkeit in Russland erneut einem russischen Wirtschaftsgericht (in Russland als „Arbitragegerichte“ bezeichnet) zur Anerkennung vorgelegt werden, das dann über die Vollstreckbarkeitserklärung des deutschen Titels entscheidet.

Anstelle eines nationalen Gerichts kommt die Vereinbarung eines Schiedsgerichts einer Internationalen Handelskammer (z. B. Paris oder Stockholm) oder der russischen Handels- und Industriekammer Moskau (MKAS) in Betracht. Der Vorteil ist, dass neben Urteilen russischer Gerichte auch die Urteile von internationalen Schiedsgerichten in Russland als Vollstreckungstitel anerkannt sind. Vorsicht ist allerdings geboten bei der Vereinbarung von Schiedsgerichtsklauseln in Allgemeinen

Geschäftsbedingungen. Denn anders als im deutschen Recht gilt in Russland das sogenannte „Alles-oder-nichts-Prinzip“: ist eine Klausel unwirksam, sind die gesamten AGBs unwirksam. Eine salvatorische Klausel ist im russischen Zivilgesetzbuch nicht vorgesehen.

Praxistipp: Zur Vermeidung langwieriger Prozesse wird deutschen Unternehmen daher grundsätzlich empfohlen, immer eine klare, individualvertragliche Schiedsgerichtsvereinbarung mit russischen Geschäftspartnern oder Kunden zu treffen.

Ablauf einer Zwangsvollstreckung im gerichtlichen Verfahren

Das russische Vollstreckungsverfahren läuft teilweise ähnlich, teilweise grundlegend anders als in Deutschland ab: Die Durchführung wird vom Gläubiger – sobald dieser über einen gerichtlichen Titel verfügt – beim staatlichen Gerichtsvollzieher beantragt. Dieser gibt dem Schuldner weitere fünf Tage Zeit, freiwillig die Forderung zu erfüllen. Nach Ablauf dieser Frist wird vollstreckt. Vorrang hat die Vollstreckung in das Barvermögen. Banken und Kreditinstitute sind daher verpflichtet, bei Vorlage eines Vollstreckungstitels innerhalb von drei Tagen Auskunft zu erteilen über die Deckung der Forderung durch das Kontoguthaben des Schuldners, dann die entsprechende Überweisung zu Gunsten des Gläubigers zu tätigen oder einen Vermerk über die mangelnde Deckung vorzunehmen. Erst anschließend kann die Vollstreckung in das weitere Vermögen des Schuldners stattfinden. Dabei ist eine bestimmte Reihenfolge vorgeschrieben.

Bei verpfändetem Vermögen erfolgt eine öffentliche Zwangsversteigerung der Vermögensgegenstände. Wird dabei in der ersten Versteigerungsrunde das Mindestgebot nicht erreicht, erfolgt eine zweite Versteigerungsrunde, bei der das Mindestgebot um 15 % gesenkt wird. Wird dieses Mindestgebot ebenfalls nicht erreicht, erfolgt ein weiterer Abschlag von 10 %. Wird trotz dieser Abschläge das Mindestgebot nicht erreicht, muss der Gläubiger innerhalb eines Monats nach der dritten gescheiterten Versteigerung die Übernahme des Pfandgegenstandes erklären, sonst erlischt das Pfandrecht (Art. 28 Abs. 13 PfandG RF). Das Pfandgesetz regelt dabei nicht, wie der Pfandgegenstand im Falle der Übernahme durch den Gläubiger zu bewerten und auf die Forderung anzurechnen ist.

Allgemein gilt, dass – soweit die Verwertung des Pfandgegenstandes die Höhe der Forderung nicht deckt – der Gläubiger nach den allgemeinen Vollstreckungsregeln Befriedigung aus dem restlichen Vermögen des Schuldners suchen kann. Der Wert des Pfandrechts für das Mindestgebot wird durch das Gericht bestimmt. Übernimmt der Gläubiger den Pfandgegenstand nach erfolglosen Versteigerungsversuchen, ist davon auszugehen, dass der Schätzwert des Gerichtes für das Mindestgebot abzüglich der Abschläge angerechnet wird. Übernimmt der Gläubiger den Pfandgegenstand nicht, muss er sich mit seiner Forderung an das restliche Vermögen des Schuldners halten.

Aktuelle Änderungen bei Pfandrechten – außergerichtliche Vollstreckbarkeit

Für die Durchsetzung von Pfandrechten sieht das neue Zwangsvollstreckungsrecht vom 30. Dezember 2008 nun vor, dass jederzeit eine Vereinbarungen über die außergerichtliche Zwangsvollstreckung in einen Pfandgegenstand möglich ist – dies war bislang umstritten. Mit juristischen Personen oder Einzelunternehmern kann seit Inkrafttreten des neuen Zwangsversteigerungsgesetzes bereits in der Verpfändungsvereinbarung bestimmt werden, ob der Gläubiger den Pfandgegenstand übernimmt und im Rahmen einer Privatversteigerung verwertet oder auf Grundlage eines Kommissionsvertrag an einen Dritten verkaufen lässt. Die außergerichtliche Zwangsvollstreckung in den Pfandgegenstand muss zehn Tage vor ihrem Beginn beim Schuldner angezeigt werden. Sofern die Verpfändungsvereinbarung die Bewertung des Pfandgegenstands und das Mindestgebot nicht regeln, sieht das PfandG RF vor, dass bei einer außergerichtlichen Versteigerung der Marktwert des Pfandgegenstands im Zeitpunkt der Vollstreckung maßgeblich sein soll. Das Mindestgebot ist gesetzlich auf 80 % des Marktwertes festgelegt.

Im Falle eines Kommissionsvertrages dürfen dem Kommissionär höchstens 3 % des Verwertungserlöses zugesprochen werden. Eine darüber hinausgehende Erlösbeteiligung darf nicht zulasten des Schuldners wirken, sondern wird auf die verbleibende Restforderung des Gläubigers angerechnet. Die außergerichtliche Vollstreckung aufgrund einer Verpfändung kann auch mit natürlichen Personen vereinbart werden, steht aber unter der Bedingung einer notariellen Beglaubigung und ist wegen der Vielzahl an vorzulegenden Unterlagen von einigem administrativen Aufwand geprägt.

Praxistipp: Deutsche Unternehmer oder Investoren sollten mit russischen Geschäftspartnern – neben dem Eigentumsvorbehalt – als Sicherheit grundsätzlich Pfandrechte und die Zustimmung zu einer außergerichtlichen Vollstreckung in den Pfandgegenstand vereinbaren. Vorzugswürdig erscheint vor

allem die Verwertung über einen Kommissionsvertrag. Bereits bei Abschluss von Verträgen mit russischen Geschäftspartnern sollte ein potenzieller Kommissionär bekannt sein, der gegebenenfalls kurzfristig den Verkauf des verpfändeten Vermögens übernehmen kann. Enthält die Verpfändungsvereinbarung keine ausdrückliche Regelung über die außergerichtliche Zwangsvollstreckung, ist hingegen immer eine gerichtliche Vollstreckung notwendig.

Insolvenzrecht

Ist der russische Geschäftspartner zahlungsunfähig, stellt sich die Frage, ob und wie Geschäftsbeziehungen im Vorfeld bereits insolvenzfest ausgestaltet werden können bzw. welche Rechte ein Gläubiger in einem russischen Insolvenzverfahren hat. Das russische Insolvenzrecht besteht aus dem Insolvenzgesetz vom 26. Oktober 2002, ergänzt durch das Änderungsgesetz vom 30. Dezember 2008 (insgesamt im Folgenden „InsG RF“). Kernelemente der jüngsten Novelle waren dabei die Rechte und Pflichten, Haftung und Vergütung des Insolvenzverwalters, die Kompetenzen der Gläubigerversammlung sowie die Klarstellung und Verbesserung der Rechte von Pfandgläubigern.

Insolvenzgründe

Ebenso wie in Deutschland muss immer ein Insolvenzgrund vorliegen: Das russische Recht kennt nur die Zahlungsunfähigkeit; die Überschuldung als Eröffnungsgrund für Gesellschaften wurde wegen Missbrauch der Vorgängerregelung 2002 gestrichen. Zahlungsunfähigkeit wird gesetzlich vermutet, wenn der Schuldner seine Forderungen nicht innerhalb von drei aufeinanderfolgenden Monaten seit Fälligkeit bedienen kann. Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens kann bei einer russischen Privatperson ab einer Schuldsomme von 10.000 Rubeln (rd. 290 Euro), bei Unternehmen/Gesellschaften ab 100.000 Rubeln (rd. 2.900 Euro) erfolgen (Art. 3 Abs. 1 und 2, Art. 33 Abs. 2 InsG RF). Gläubiger können die Eröffnung nur beantragen, wenn sie über einen gerichtlichen Titel verfügen und aus diesem 30 Tage erfolglos die Vollstreckung versucht haben. Der Insolvenzantrag ist bei juristischen Personen innerhalb eines Monats ab Eintritt der Zahlungsunfähigkeit durch den jeweiligen Generaldirektor (vergleichbar dem deutschen Geschäftsführer) zu stellen (Art. 9 Abs. 3 InsG RF). Bei Verspätung haftet er subsidiär persönlich für diejenigen Verbindlichkeiten, die nach Ablauf der Antragsfrist entstanden sind.

Insolvenzverfahren

Zuständig für Insolvenzverfahren sind die Wirtschaftsgerichte. Weitere Organe im Insolvenzverfahren sind der Insolvenzverwalter und die Gläubigerversammlung. Das russische Insolvenzrecht sieht folgende Verfahrensstufen vor: „vorläufiges“ Insolvenzverfahren, Reorganisationsverfahren und schließlich

das Insolvenzverfahren im engeren Sinne. Für Gesellschaften mit beschränkter Haftung (OOO) und Aktiengesellschaften (OAO, ZAO) gibt es darüber hinaus noch eine besondere Liquidationspflicht außerhalb des Insolvenzrechts: Ist das Eigenkapital mit Ablauf von zwei Jahren nach Gründung geringer als das gesetzliche Stammkapital, muss die entsprechende Gesellschaft abgewickelt werden.

Das Insolvenzverfahren im weiteren Sinne beginnt auch im russischen Recht mit dem Insolvenzantrag des Schuldners oder eines Gläubigers. Fakultativ ist die im Gesetz vorgesehene Durchführung eines vorgerichtlichen Sanierungsverfahrens (Art. 31 ff InsG RF). Was in Deutschland als vorläufiges Insolvenzverfahren bezeichnet wird, nennt sich in Russland Aufsichtsverfahren, an deren Ende das zuständige Wirtschaftsgericht darüber entscheidet, ob der Schuldner einem Reorganisationsverfahren unterzogen oder liquidiert wird. Letzteres entspricht im deutschen Recht dem eröffneten Insolvenzverfahren und nennt sich in Russland nach wie vor „Konkursverfahren“.

Im Reorganisationsverfahren werden die sogenannte finanzielle Sanierung und die Fremdverwaltung (sogenannte externe Verwaltung) unterschieden. Ersteres hat Ähnlichkeiten mit dem deutschen Insolvenzplanverfahren in Eigenverwaltung. Das Reorganisationsverfahren endet entweder mit der Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit oder mit der Eröffnung des Konkursverfahrens. Im Konkursverfahren erfolgt die Zerschlagung des insolventen Unternehmens. Gesetzlich ist vorgesehen, dass dies innerhalb von sechs Monaten erfolgen soll, was in praktischer Hinsicht nur selten realisierbar ist.

Rangfolge der Gläubiger in der Insolvenz

Anders als im deutschen Insolvenzrecht (aber ähnlich dem der früheren Konkursordnung) gibt es eine gesetzliche Rangfolge der Gläubiger: Erstrangig sind Forderungen auf Schadensersatz wegen Verletzung von Leib oder Leben, danach folgen Lohnforderungen der Arbeitnehmer aus der Zeit vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Lohnforderungen, die nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens entstehen, fallen in die Gruppe der Neugläubiger. Drittrangig sind kommunale Abgaben und Betriebskosten des Schuldners, viertrangig schließlich alle übrigen Gläubiger, die sich die Restmasse quotenmäßig aufteilen müssen. Bis zur Novellierung vom 30. Dezember 2008 waren die drittrangigen Forderungen den viertrangigen gleichgestellt. Vor den Rang-Gläubigern sind außerdem noch Forderungen, die durch das Insolvenzverfahren selbst angefallen sind und Neugläubiger zu berücksichtigen (z. B. Insolvenzverwaltervergütung, Gerichtsgebühren, Lohnforderungen bei Betriebsfortführung).

Daneben sieht das russische Insolvenzrecht innerhalb der Gruppe der Gläubiger des vierten Ranges eine vorrangige Befriedigung der Pfandgläubiger vor. Umstritten war bis zur Novellierung vom 30. Dezember 2008, wie diese vorrangige Befriedigung umzusetzen ist. Nunmehr hat sich der Gesetzgeber für eine Mischung aus Aus- und Absonderungsrecht entschieden: Gemäß Art. 138 InsG RF führt der Gläubiger die Versteigerung des Pfandgegenstands selbst durch; die Verwertung muss sich aber nach dem im InsG RF vorgesehenen Verfahren richten. 70% des Verwertungserlöses erhält der Gläubiger, 20% werden für die Gläubiger des ersten und zweiten Ranges verwendet, 10% für die Gerichtskosten und die Vergütung des Verwalters. Bei pfandbesicherten Darlehen erhält der Gläubiger sogar 80% des Verwertungserlöses. Ausgeschlossen ist die Verwertung des Pfandrechts allerdings im Reorganisationsverfahren, wenn der Schuldner den Pfandgegenstand für die Fortführung des Unternehmens benötigt.

Praxistipp: Dies bedeutet praktisch, dass deutsche Unternehmen an den nach oder in Russland veräußerten Betriebsmitteln oder Waren bis zur endgültigen Bezahlung entweder einen Eigentumsvorbehalt oder ein Pfandrecht vereinbaren sollten. Insbesondere Letzteres ist zumindest in Höhe von 70% insolvenzfest. Für den internationalen Geschäftsverkehr eignet sich in Russland vor allem das besitzlose Pfandrecht an „Waren im Umlauf“ (Art. 357 Zivilgesetzbuch RF). Für dieses Pfandrecht ist aber sicherzustellen, dass der Schuldner ein Pfandbuch führt. Die Vereinbarung eines (einfachen) Eigentumsvorbehalt nach dem Muster des deutschen Rechts bietet dagegen nur dann eine ausreichende Sicherheit, wenn die Vorbehaltsware sich noch im Eigentum des Schuldners befindet. Wird die Vorbehaltsware hingegen – wenn auch unberechtigt – veräußert, geht der Eigentumsvorbehalt unter; dann besteht allenfalls ein Schadensersatzanspruch, der nur zur „Insolvenztabelle“ angemeldet werden kann. Der im deutschen Recht existierende „verlängerte“ oder „erweiterte“ Eigentumsvorbehalt wird zwar im russischen Wirtschaftsrecht diskutiert, ist aber in der Praxis bislang nicht anerkannt.

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

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

Singapur

Singapur Budget 2009

Wie in jedem Jahr, wurde auch in diesem Jahr das Jahreshaushaltsgesetz mit viel Spannung erwartet. War es in den vergangenen Jahren, um zu erfahren, wie der Staat die Einnahmen und Überschüsse verwenden und verteilen wird, so stand in diesem Jahr die Reaktion auf die globale Wirtschaftskrise im Mittelpunkt. Wie die Fiskalpolitik Singapurs auf diese reagiert und welche Auswirkungen dies auf europäische Investoren hat oder haben kann, soll Inhalt dieses Beitrags sein.

Vorausgeschickt werden kann aber hier schon, dass erstmals in der Geschichte Singapurs, mit einem Defizit von ca. 6 % des Bruttosozialproduktes, zwar keine Schulden aufgenommen, aber immerhin die beträchtlichen Staatsreserven angegriffen wurden, das allerdings zu einem verschwindend kleinen Teil.

Im Mittelpunkt dieser besonderen Ausgaben steht, was im Augenblick am höchsten geschätzt wird und im Zentrum aller Aufmerksamkeit steht: „Jobs and Cash“. Wie das Budget für beides Sorge trägt und zugleich längerfristige Strategien der internationalen und regionalen Wettbewerbsfähigkeit nicht aus dem Blick verliert, sei wie folgt zusammengefasst:

Arbeitsmarkt

Im Mittelpunkt steht eine nachhaltige Unterstützung des Arbeitsmarktes. Um Arbeitsplätze für Singapur und „*Permanent Residents*“ zu schaffen und zu erhalten, wird vorerst für ein Jahr ein staatlicher Zuschuss auf den Arbeitslohn eingeführt. Dieser beträgt 12 % auf das tatsächliche Entgelt bis 2500 SGD (ca. 1250 Euro) monatlich, also maximal 300 SGD pro Arbeitnehmer pro Monat. Die Zuschussberechtigung ist an die Meldungen zum *Central Provident Fund (CPF)*, dem singapurischen Äquivalent der Sozialversicherung, gebunden und erfolgt quartalsweise automatisch für alle berechtigenden Mitarbeiter, die zu Beginn des folgenden Quartals dort noch gemeldet sind.

Ziel dieser Maßnahme ist es offensichtlich, im unteren Einkommenssegment die Attraktivität der Einstellung singapurischer Kräfte im Vergleich zu Gastarbeitern und Pendlern aus den Nachbarländern zu erhöhen.

Begleitend dazu stehen staatsgeförderte Ausbildungs- und Fortbildungsprogramme und das sogenannte *Workfare*

Income Supplement Scheme. Letzteres stellt den älteren (über 35 Jahre) unteren Einkommensschichten (weniger als 750 Euro monatlich) zusätzliche Mittel zur Verfügung, gleichsam als zusätzlicher Anreiz, überhaupt einer Berufstätigkeit nachzugehen.

Senkung der Körperschaftsteuer und Verlustanrechnung

Etwas enttäuschend ist die durchaus erwartete Senkung der Körperschaftsteuer von 18 % auf 17 % ausgefallen. Diese tritt für Einkommen des Jahres 2009 in Kraft. Zu erwähnen ist freilich, dass zur Körperschaftsteuer keine weiteren geschäftsbezogenen Steuern, wie etwa eine Gewerbesteuer hinzu kommt und dass Dividendeneinkommen, bei natürlichen wie juristischen Personen, steuerfrei bleiben. Einhergehend mit der Senkung der Körperschaftsteuer wird eine Senkung der Steuer für nicht-ansässige juristische Personen, Quellensteuern, die bislang an die Körperschaftsteuer gebunden waren und Trust-Einkommen auf 17 % erwartet.

Verlustvorträge sind in Singapur seit langem bekannt, können zeitlich unbeschränkt genutzt werden und gehen nur bei Übertragung von mehr als 50 % der Geschäftanteile innerhalb eines Finanzjahres verloren. Darüber hinaus existiert aber ein System für Verlustrückübertragungen, welches bisher Rückübertragungen von einem Jahr und bis zu 100.000 SGD erlaubt hat. Nunmehr sollen Rückübertragungen von bis zu 3 Jahren und 200.000 SGD (ca. 100.000 Euro) möglich sein.

Auslandseinkommen und -investitionen

Foreign Sourced Income: Schon nach bisheriger Rechtslage sind ausländische Dividenden, Zweigstellengewinne oder im Ausland generiertes Einkommen aus Dienstleistungen auch bei Überweisung nach Singapur für ansässige berechnete juristische Personen steuerfrei, wenn der obere Körperschaftsteuersatz des Quellenlandes mindestens 15 % beträgt und das Einkommen als solches einer Besteuerung im Quellenland unterlag (oder unterlegen hätte, wenn nicht eine besondere Steuervergünstigung anwendbar wäre).

Diese Regelung wird mit sofortiger Wirkung von Kapitalgesellschaften auf Personengesellschaften erweitert, soweit die Gesellschafter die Einkommen vor dem 22. Januar 2010 nach Singapur überweisen.

Ferner werden die oben genannten Besteuerungsvoraussetzungen temporär aufgehoben, um juristische Personen und Partnerschaften anzuhalten, *off-shore* gebildete Reserven (einschließlich des Zinseinkommens) den Unternehmen und Unternehmern in Singapur verfügbar zu machen, ohne negative Steuerkonsequenzen befürchten zu müssen. Es handelt sich hierbei um eine Art Steuer-Amnestie für in Steueroasen akkumulierte Reserven.

Start-Up Exemption Scheme

Die bereits bestehenden Vergünstigungen für neue *Private Companies Limited by Shares*, deren Anteile zumindest mit 10 % von einer oder mehreren natürlichen Personen gehalten werden, werden nun auf *Private Companies Limited by Guarantee* erweitert. Diese Vergünstigungen sind zusammengefasst: Steuerfreiheit auf die ersten 100.000 SGD Profit und 50%ige Steuerermäßigung auf die folgenden 200.000 SGD für die ersten 3 Finanzjahre.

Beschleunigte und erweiterte Abschreibungen

Bereits jetzt existiert eine beschleunigte Abschreibungsmöglichkeit für Investitionen in Produktionsanlagen von 3 Jahren und für spezielle computerisierte und automatisierte Anlagen und Ausstattungen sogar von einem Jahr. Die 3-Jahres-Frist wird nunmehr auf 2 Jahre verkürzt und zwar mit der Möglichkeit, 75 % im ersten Jahr und 25 % im zweiten Jahr abzuschreiben.

Auch die Abschreibung für die Anschaffungskosten für geistiges Eigentum an medialen und digitalen Unterhaltungsinhalten wird mit jeweiliger Erlaubnis des *Economic Development Boards (EDB)* von 5 auf 2 Jahre reduziert. Die im letzten Jahr eingeführte Abschreibungsmöglichkeit für Renovierungskosten von bis zu 150.000 SGD wird von 3 Jahren auf 1 Jahr verkürzt. Die betragsmäßige Begrenzung von 150.000 SGD für den Zeitraum von 3 Jahren bleibt leider bestehen.

Spenden an gemeinnützige Einrichtungen

Spenden an gemeinnützige Einrichtungen (*Institutions of Public Character, IPC*) waren bislang zu 200 % abzugsfähig. Um auch in ökonomisch schwierigen Zeiten die notwendigen Spenden für solche Organisationen zu unterstützen, wird für das Jahr 2009 die Abzugsfähigkeit auf 250 % erhöht.

Besondere Vergünstigungen für verschiedene Industriezweige

Die Quellensteuerbefreiung im Schifffahrtssektor auf Zinsen für die Finanzierungen von Schiffen, die in Singapur registriert sind, wurde bis Ende 2013 verlängert und auf solche Schiffe erweitert, die über SPVs gehalten werden und das SPV erworben wird.

Steuervergünstigung für in Singapur gemanagte Fonds: Auch hier werden die bestehenden Vergünstigungen wie folgt erweitert: Es gibt keine Jurisdiktionsbeschränkung für Fondvehikel mehr und steuerlich transparente Vehikel werden anerkannt (*Limited Liability Partnership*). Außerdem wurde die Investitionsbeschränkung für ansässige juristische Personen von 30 % auf 50 % angehoben.

Erweiterung der *Financial Sector Incentive-Headquarter Services Scheme (FSI-HQ)*: Der bestehende reduzierte Steuersatz für qualifizierte Einkommen von 10 % galt bislang nur für durch die Zentralbank regulierte Unternehmen. Dies soll nunmehr auf im Alleineigentum stehende Gesellschaften und verbundene Unternehmen solcher Stammhäuser erweitert werden, die von einem Zentralbank-Äquivalent im Heimatland reguliert sind. Auch gilt es für solche Gesellschaften, die als Alleineigentümerin die Anteile an Gesellschaften halten, die von einem Zentralbank-Äquivalent im Heimatland reguliert sind. Des Weiteren können nunmehr innerhalb Singapurs erbrachte Leistungen Berücksichtigung finden. Hinzu kommt eine Quellensteuerbefreiung auf Zinsen für Kredite an die Service-Gesellschaft. Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, dass das bestehende *Qualifying Processing Services Company Scheme* von nun an unter die FSI-HQ gefasst wird.

Die auslaufenden Steuervergünstigungen für Commodity Derivate Händler (5 % auf qualifiziertes Einkommen) wird unter der *Financial Sector Incentive-Derivate Market* fortgesetzt. Bestehende „counter-party“ Beschränkungen werden aufgehoben und der Anwendungsbereich wird auf Emissionsderivate erweitert.

Die Liste sogenannter *Specified Incomes* und *Specified Investments*, relevant für die verschiedenen Tax Incentives wird erweitert, wobei auch hier wieder die Aufnahme von Emissionsderivaten auffällt.

Verschmelzungen

Steuergestalterisch interessant waren schon immer und in allen Jurisdiktionen Verschmelzungen. Solche wurden als Institut in Singapur erst vor wenigen Jahren eingeführt. Problematisch und viel beklagt war der Umstand, dass die gesellschaftsrechtlichen Regelungen nicht durch entsprechende steuerrechtliche Klarstellungen begleitet waren. Noch für 2009 werden diese Klarstellungen nunmehr in Aussicht gestellt. Erhofft werden Regelungen zur Behandlung von Verschmelzungskosten, Verlustfortschreibungen, ungenutzten Rückstellungen sowie Regelungen zur Stempelsteuer.

Einkommensteuer

Die Hoffnung auf eine weitere Senkung der progressiven Einkommensteuersätze oder des Spitzensteuersatzes von

20 % wurde enttäuscht. Stattdessen wird ein Nachlass auf die Einkommensteuer von 20 % bis maximal 2.000 SGD gewährt, ein Schritt der klar auf die mittleren Einkommenschichten zielt.

Die Einkommensteuer ist in Singapur keine Quellensteuer. Sie ist im Folgejahr zu entrichten und kann in 12 Monatsraten zinsfrei aufgeteilt werden. Ansässige Steuerpflichtige, die ihre Arbeitsstelle verloren haben, sollen in diesem Jahr die Möglichkeit haben, das Zahlungsintervall auf 24 Monate zu strecken.

Erleichterungen im Immobiliensektor

Interessant sind ferner gewisse Erleichterungen im Immobiliensektor. Auch selbst oder von verbundenen Parteien genutzte Immobilien unterliegen in Singapur mit ihrem Jahresmietwert der Einkommensbesteuerung. Allerdings gibt es einen Freibetrag von 150.000 SGD, welcher die wirklich selbst genutzte Immobilie gleichsam einkommensteuerfrei werden lässt. Diese Besteuerung mit (fiktivem) Einkommen wird mit dem Jahr 2009 abgeschafft.

Die Grundsteuer (*Property Tax*) soll für Eigentümer von kommerziellen und industriellen Immobilien bis zu 40 % nachgelassen werden. Für Wohneigentum soll dieser Nachlass in diesem Jahr nur dann gelten, wenn die Immobilie vom Eigentümer selbst genutzt wird.

Zur Unterstützung und Förderung von Bauaktivitäten kann die Zahlung der Grundsteuer für Land, welches mit genehmigten Bauaktivitäten befasst ist, um bis zu 2 Jahre verschoben werden. Bedingung ist, dass das Land im Eigentum einer Kapitalgesellschaft steht. Die Idee dahinter ist eine gewisse Cashflow-Entlastung, die nach zwei Jahren über Einnahmen aus dem Grundstück nicht mehr notwendig sein sollte.

Eine geplante Hebesatzerhöhung für die Grundsteuer für Hotelzimmer von 20 % auf 25 % wurde ausgesetzt.

Umsatz/GST

In Singapur ansässige Fonds haben keine Möglichkeit, sich zur Umsatzsteuer anzumelden, wenn sie nur befreite Finanzleistungen anbieten oder Dividendeneinkommen beziehen. Die Umsatzsteuer, insbesondere auf Management Fees singapurischer Fondsmanager wäre damit verloren. Für diese Situation soll nunmehr ein Rückforderungsrecht für Fonds eingeführt werden, wenn sie durch einen in Singapur ansässigen Fondsmanager betreut werden.

Ferner wurden im Zusammenhang mit der Einführung von Flugzeug(ersatz)teilen und Serviceleistungen, die mit der Unterhaltung von kommerziell genutzten Passagier- und

Frachtflugzeugen im Zusammenhang stehen, weitergehende Umsatzsteuererleichterungen angekündigt.

Bemerkenswert sind angekündigte Neuerungen im Zusammenhang mit Freilagern. Diese mussten bislang bei Entnahme der Güter aus dem Freilager Einfuhrumsatzsteuer abführen. Diese Pflicht wird ausgesetzt, wenn die Güter für Messen und Auktionen entnommen werden und danach (wenn auch verkauft) ins Freilager zurückgebracht werden.

Eine Befreiung soll es auch von der Umsatzsteuer und dem Einfuhrzoll auf beschränkte Mengen Wein für Ausstellungen, Messen und Konferenzen geben.

Sonstiges

Neben einigen sozialen Sondervergünstigungen für Staatsbürger (GST Credits, Senior Citizen Bonus, CPF Housing Grants, Nachlass auf Miete von Sozialwohnungen etc.) sind noch folgende Änderungen erwähnenswert:

Die Kfz-Steuer erfährt einen Nachlass von 30 % für kommerzielle Fahrzeuge. Für Taxis kommt ein weiter Nachlass auf die Dieselsondersteuer hinzu, soweit diese nicht betrieben werden bzw. vermietet sind.

Sondernachlässe von bis zu 40 % gibt es auf die *Additional Registration Fees (ARF)* für umweltfreundliche Kraftfahrzeuge. Erdgas(CNG)-betriebene Fahrzeuge bleiben auch in Zukunft weitgehend Kfz-Steuerbefreit. Hinzu kommt, dass CNG nach wie vor keiner Mineralölsteuer unterliegt. Eine vergleichbare Abgabe soll allerdings im Jahr 2012 eingeführt werden.

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

Änderungen im Arbeitsrecht Singapurs

Traditionell ist (und bleibt) das singapurische Arbeitsrecht sehr liberal. Kündigungsschutz, wie man ihn in Europa kennt, ist praktisch nicht existent. Grundsätzlich gilt das, was Arbeitgeber und Arbeitnehmer im Arbeitsvertrag vereinbaren.

Nichtsdestoweniger sind gewisse Minimal-Konditionen für Arbeitsverhältnisse und Arbeitsverträge im Employment Act (Cap 91) geregelt. Mit dessen letzten Novellierungen sind sowohl sein Anwendungsbereich erweitert, als auch verschiedene Bedingungen geändert und neu hinzugefügt worden. Die für Arbeitgeber und Arbeitnehmer wesentlichen Änderungen sollen nachfolgend kurz zusammengefasst und erörtert werden.

Genereller Anwendungsbereich

Mit Wirkung vom 1. Januar 2009 werden weitgehend alle Arbeitnehmer vom Employment Act erfasst. Ausgenommen bleiben lediglich Seeleute, Hauspersonal (*Domestic Workers*), Angestellte des öffentlichen Dienstes sowie leitende Angestellte (*managerial and executive positions*). Letztere sind allerdings in Teile des Employment Act aufgenommen, soweit sie nicht mehr als 2.500 SGD pro Monat verdienen.

In der Vergangenheit waren nicht nur leitende Angestellte grundsätzlich aus dem Schutzbereich des Employment Act ausgenommen, sondern auch sogenannte „*confidential positions*“. Dies waren vor allem Office Manager, Assistenten, Personalwesen und Buchhaltung, die nunmehr auch vom Employment Act erfasst sind.

Was bedeutet es, vom Regelungsbereich des Employment Act erfasst zu sein?

Kündigungsfristen

Für Employment Act-Arbeitnehmer gelten Mindest-Kündigungsfristen:

- Ein Tag bei einer Anstellung von weniger als 26 Wochen
- Eine Woche bei einer Anstellung von 26 Wochen bis 2 Jahren
- Zwei Wochen bei einer Anstellung von 2 Jahren bis 5 Jahren
- Vier Wochen bei Anstellungen von 5 Jahren und mehr.

Regelungen zum Betriebsübergang

Mit Art. 18A Employment Act gelten auch in Singapur Regeln zum Betriebsübergang. Das heißt, wenn ein Unter-

nehmen oder Unternehmensteile übertragen werden, gehen die Arbeitsverhältnisse der Arbeitnehmer nach dem Employment Act automatisch auf den Erwerber über.

Lohnzahlung

Auch schreibt der Employment Act feste Regelungen zur Zahlung des Arbeitsentgeltes vor. So darf der Zahlungszeitraum einen Monat nicht überschreiten und die Zahlung muss bis zum 7. Tag des Folgezeitraumes eingehen. Darüber hinaus sind in diesem Abschnitt Regelungen zur Berechnung von Teilzeit und zur erlaubten und unerlaubten Abzügen vom Entgelt getroffen. Hervorzuheben ist dabei, dass Abzüge grundsätzlich (z. B. für Vorauszahlungen oder Kredite) nicht mehr als 50 % des Verdienstes ausmachen dürfen.

Vorrangigkeit der Gehaltszahlung

Zahlung von Löhnen und Gehältern sind vorrangige Schulden im Verhältnis zu anderen Zahlungsverpflichtungen der Unternehmen.

Schwangerschaftsurlaub und Erziehungstage (*Childcare Leave*)

Arbeitnehmerinnen ist eine Schwangerschaftsfreistellung von 12 Wochen zu gewähren. Dieser Zeitraum setzt nicht eher als 28 Tage vor und spätestens mit dem Tag der Empfängnis ein. Die Freigestellte hat Anspruch auf Bezahlung für 8 dieser 12 Wochen.

Das Recht auf bezahlte Schwangerschaftsfreistellung gilt allerdings nur für Arbeitnehmerinnen, die zumindest 90 Tage vor der Empfängnis im Unternehmen tätig waren, wenn ihr berechneter Empfängnisterrmin nach dem 31. Oktober 2008 war. Andernfalls hatten solche Arbeitnehmerinnen diesen Anspruch erst nach 180 Tagen Tätigkeit im Unternehmen.

Darüber hinaus stehen allen Arbeitnehmern, die zumindest 3 Monate für ein Unternehmen gearbeitet haben und zumindest ein Kind im Alter von weniger als 7 Jahren haben, zwei Erziehungstage pro Jahr zu.

Zu beachten ist hier, dass singapurische Staatsangehörige wesentlich weitergehende Rechte nach dem *Children Development Co-Savings Act* (Chapter 38A) haben können.

Leitende Angestellte

Leitende Angestellte waren bis zum 1. Januar 2009 nicht vom Employment Act umfasst. Nunmehr dürfen leitende

Angestellte mit einem Gehalt bis 2.500 SGD laut Employment Act Klagen wegen Nichtzahlung des Arbeitslohnes vor dem Arbeitsgericht erheben. Dies ist kostengünstiger als der Weg über die Zivilgerichte.

Änderungen im Part IV des Employment Act

Eine besondere Stellung im Employment Act nehmen die Regelungen des 4. Abschnitts ein. Diese begünstigten in der Vergangenheit lediglich „workmen“ unabhängig von ihrem Gehalt und andere Arbeitnehmer mit einem Gehalt von bis zu 1.600 SGD pro Monat. Unter „workmen“ versteht man Arbeitskräfte im Bereich manueller/körperlicher Tätigkeiten (*manual labour*).

Mit den Gesetzesänderungen sind nur noch „workmen“ mit Bezügen bis zu 4.500 SGD pro Monat, aber dafür auch andere Arbeitnehmer bis zu einem Verdienst von 2.000 SGD pro Monat erfasst.

Rest Day

Innerhalb eines 7-Tages-Zeitraumes steht den Arbeitnehmern 1 freier Tag zu. Für Schichtarbeiter kann dieser durch einen freien Zeitraum von 30 Stunden ersetzt werden. Falls ein Arbeitgeber einen Arbeitnehmer an einem freien Tag zur Arbeit benötigt, hat der Arbeitnehmer Anspruch auf die doppelte Vergütung.

Arbeitszeit und Überstunden

Als grundsätzliche Regel gilt, dass Arbeitnehmer täglich nicht mehr als 6 Stunden ohne Pause und nicht mehr als 8 Stunden zur Arbeit verpflichtet sind. Die gesetzliche Wochenarbeitszeit beträgt 44 Stunden. Daher kann die Tagesarbeitszeit im Falle einer 5-Tage-Woche auf 9 Stunden erhöht werden.

Darüber hinaus auf Anforderung des Arbeitgebers geleistete Stunden sind mit dem eineinhalbfachen des normalen Stundenlohnes zu vergüten. Die absolute Tages-Obergrenze beträgt grundsätzlich 12 Stunden.

Urlaub

Arbeitnehmern unter dem 4. Abschnitt steht ferner ein Mindesturlaub zu. Dieser setzt sich wie folgt zusammen:

Arbeitnehmer, die mindestens 3 Monate tätig waren, haben Anspruch auf 7 Urlaubstage für einen 12-Monatszeitraum; danach erhöht sich der Anspruch um jeweils einen weiteren Urlaubstag pro 12-monatigen Zeitraum bis maximal 14 Urlaubstage.

Übernahme der Bestimmungen zu gesetzlichen Feiertagen und Krankenstand in die allgemeinen Regeln für Arbeitnehmer

Die Regeln zu gesetzlichen Feiertagen und Krankenstand wurden aus dem 4. Abschnitt herausgenommen und in die Vorschriften für alle Arbeitnehmer des Employment Act integriert.

Gesetzliche Feiertage

Gesetzliche Feiertage sind freie Tage für den Arbeitnehmer. Arbeitgeber können allerdings mit dem Arbeitnehmer die Vereinbarung treffen, dass gesetzliche Feiertage durch zusätzliche Urlaubstage ersetzt werden.

Beachtenswert ist, dass unentschuldigte Abwesenheit am Tag vor oder nach dem gesetzlichen Feiertag zum Verlust des Vergütungsanspruchs für den Feiertag führt.

Krankenstand

Schließlich haben Arbeitnehmer im Sinne des Employment Act Anspruch auf bezahlten Krankenstand. Auch dieser Anspruch ist nunmehr abhängig von der Dauer der Tätigkeit für das Unternehmen und gliedert sich pro Jahr wie folgt:

- Tätigkeit über 6 Monate: bis zu 14 Tage ambulant und 60 Tage stationär
- Tätigkeit zwischen 3 und 4 Monaten: bis zu 5 Tage ambulant und 15 Tage stationär
- Tätigkeit zwischen 4 und 5 Monaten: bis zu 8 Tage ambulant und 30 Tage stationär
- Tätigkeit zwischen 5 und 6 Monaten: bis zu 11 Tage ambulant und 45 Tage stationär

Zu beachten ist, dass der gesamte Krankenstand die zu vergütenden Tage des stationären Krankenstandes nicht übersteigen darf.

Zum Nachweis des Krankenstandes müssen die Arbeitnehmer innerhalb von 48 Stunden einen entsprechenden Krankenschein, ausgestellt von einem vom Arbeitgeber benannten Arzt oder einem „Amtsarzt“ (*medical officer*), vorlegen.

Bei Erkrankung während des Urlaubs besteht kein Anspruch darauf, diesen als Krankenstand zu werten.

Honorar für ärztliche Untersuchungen

Während vor der Gesetzesänderung der Arbeitgeber für die Kosten der ärztlichen Untersuchung eines Arbeitnehmers aufzukommen hatte, kann diese Pflicht alternativ durch die Finanzierung eines sogenannten „*specified healthcare plan*“ ersetzt werden.

Sonstige Änderungen

Erwähnenswert ist ferner die Änderung der Definition von Teilzeitarbeitnehmern von Arbeitnehmern mit weniger als 30 Wochenstunden zu Arbeitnehmern mit weniger als 35 Wochenstunden. Vorschriften des Employment Act, die Teilzeitkräfte betreffen, können per Ministerialanordnung außer Kraft gesetzt werden.

Des Weiteren wurden die Strafen für Nichtbeachtung des Employment Act empfindlich erhöht und die Behörden mit weiteren Befugnissen zur Durchsetzung des Gesetzes ausgestattet.

Fazit

Die Änderungen im Employment Act haben sicher den Schutz der Arbeitnehmer in Singapur weiter gestärkt und zugleich die Vorschriften des Gesetzes weiter auf die wirtschaftliche Realität angeglichen. Aus unserer Erfahrung wurden schon in der Vergangenheit insbesondere bei Arbeitgebern mit europäischem Hintergrund die Mindestanforderungen des Employment Act übererfüllt, sodass sich für diese aus der hier besprochenen Gesetzesänderung kein oder nur ein geringer Restrukturierungsbedarf ergeben wird.

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

Tschechien

Lockerung des Verbots finanzieller Unterstützung im Rahmen von M&A-Transaktionen

Im Rahmen der Gestaltung von M&A-Transaktionen ist oftmals vorgesehen, dass die Zielgesellschaft dem Erwerber finanzielle Unterstützung in Form von Vorschüssen, Darlehen oder Leistung von Sicherheiten zum Zwecke der Finanzierung des Erwerbs von Anteilen an der Zielgesellschaft gewährt. Diese Art der Finanzierung der Transaktion ist, zurückgehend auf eine EG-Richtlinie aus dem Jahre 1977, nach der derzeit geltenden Rechtslage in der Tschechischen Republik ebenso wenig gestattet wie in Deutschland und vielen anderen europäischen Rechtsordnungen. Um trotz dieses gesetzlichen Verbots die gewünschte Finanzierungsstruktur realisieren zu können, bedienen sich die Parteien oftmals komplizierter Akquisitionsstrukturen, die jedoch nicht nur mit zusätzlichem zeitlichen und finanziellen Aufwand, sondern auch mit Rechtsunsicherheit hinsichtlich der rechtlichen Wirksamkeit solcher Gestaltungen verbunden sind; schließlich stellen solche Akquisitionsstrukturen nichts anderes als eine Umgehung der gesetzlichen Regelungen dar. Der mit dieser Regelung insbesondere beabsichtigte Gläubigerschutz wird daher in der Praxis oftmals ad absurdum geführt.

In Umsetzung der Richtlinie 2006/68/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 6. September 2006, die den Mitgliedsstaaten eine Lockerung des Verbotes finanzieller Unterstützung unter bestimmten Voraussetzungen gestattet, beabsichtigt der tschechische Gesetzgeber nun eine entsprechende Änderung des Handelsgesetzbuches. Gegenwärtig befindet sich eine Novelle des Handelsgesetzbuches, die u. a. das strikte Verbot von finanzieller Unterstützung aufhebt, nach erfolgter erster Lesung in der Abgeordnetenkammer des tschechischen Parlaments in den Parlamentsausschüssen zur weiteren Diskussion.

Nach den geplanten Änderungen wird die Bereitstellung von Finanzmitteln in Form von Vorschüssen, Darlehen, Krediten oder Leistung von Sicherheiten durch die Gesellschaft an eine andere Gesellschaft zum Erwerb eines Anteils an dieser Gesellschaft unter näher definierten Voraussetzungen zulässig sein. Der Gesetzesentwurf unterscheidet bei den Voraussetzungen der Zulässigkeit zwischen Aktiengesellschaften (§ 161f tHGB) und Gesellschaften mit beschränkter Haftung

(§ 120a tHGB). Sowohl bei der Aktiengesellschaft als auch der Gesellschaft mit beschränkter Haftung müssen die nachfolgenden Bedingungen erfüllt sein:

- die finanzielle Unterstützung muss unter im Geschäftsverkehr üblichen Bedingungen gewährt werden;
- die finanzielle Unterstützung führt nicht zum Vermögensverfall der Gesellschaft;
- die Leitung der Gesellschaft erstellt einen schriftlichen Bericht mit Begründung und Auflistung der Vorteile und Risiken etc. und die Gesellschafter- bzw. Hauptversammlung der Gesellschaft genehmigt die Leistung finanzieller Unterstützung.

Bei der Aktiengesellschaft ist darüber hinaus Voraussetzung, dass eine solche finanzielle Unterstützung nach der Satzung der Gesellschaft zulässig ist. In beiden Fällen kann der Gesellschaftsvertrag bzw. die Satzung der Gesellschaft zu den obligatorischen gesetzlichen Voraussetzungen weitere Bedingungen für die Zulässigkeit finanzieller Unterstützung bestimmen.

Der Ansicht des tschechischen Gesetzgebers im Begründungsbericht zur Novelle, wonach eine wirksame Regulierung des Existierenden besser ist, als ein unwirksames Verbot, ist zuzustimmen. Das Entfallen von komplizierten Akquisitionsstrukturen führt potenziell zu einer Verringerung von Transaktionskosten und bietet insbesondere den Vorteil, von einer gesteigerten Rechtssicherheit in Bezug auf die Zulässigkeit der gewählten Gestaltung profitieren zu können.

Bastian Laue
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, Essen
bastian.laue@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (201) 9220 0

Thilo Hoffmann
Weinhold Legal, Prag
Thilo.Hoffmann@weinholdlegal.com
Telefon +420 225 385 431

Türkei

Joint Ventures in der Türkei

Der Markteintritt in die Türkei wird häufig von einem lokalen Partner begleitet. Seine Marktexpertise, die Kenntnis der regionalen Besonderheiten und Geschäftspraktiken und insbesondere auch seine Beziehungen zu der türkischen Verwaltung sind oftmals eine große Hilfe, wenn nicht sogar (über-)lebenswichtig. Die gewünschte Einbindung des lokalen Partners in das Investment erfolgt häufig im Rahmen eines Joint Ventures. In dieses leisten die Partner neben dem notwendigen Kapital oftmals auch Einlagen in Form von Technologien, Betriebsanlagen, Know-how, Schutzrechten usw. Wirtschaftlich können Joint Ventures u. a. Synergieeffekte erzielen, die Marktstellung gegenüber Konkurrenten stärken und insgesamt Risiken und Chancen des Engagements auf die Partner angemessen verteilen.

Kooperationsformen

Ein Joint Venture kann grundsätzlich in jeder Rechtsform gegründet werden. So kann ein Joint Venture in der Türkei als BGB-Gesellschaft (*adi şirket*) oder auch als Kapitalgesellschaft (*sermaye şirketi*) eingegangen werden.

adi şirket

Sollten die Partner lediglich ein zeitlich befristetes und auf ein bestimmtes Projekt bezogenes Joint Venture gründen wollen, werden sie in der Regel eine einfache Gesellschaft (BGB-Gesellschaft) gründen. Diese hat keine eigene Rechtspersönlichkeit. Die Gesellschafter haften gegenüber Dritten gesamtschuldnerisch, soweit mit den Dritten nichts anderes ausdrücklich vereinbart wird. Insgesamt gelten die Vorschriften des türkischen Schuldrechts bezüglich der einfachen Gesellschaften, auch was die Beendigung eines Joint Ventures betrifft.

Soweit diese einfache Gesellschaft in der speziellen Form einer Arbeitspartnerschaft (*iş ortaklığı*) besteht, ist diese verpflichtet, Körperschaftsteuern zu entrichten. Ein Erlass zum Körperschaftsteuergesetz regelt, unter welchen einzelnen kumulativ vorzuliegenden Voraussetzungen eine Arbeitspartnerschaft vorliegt und welche Besonderheiten bestehen:

- Einer der Partner muss Körperschaftsteuerpflichtig sein
- Es muss ein schriftlicher Vertrag über eine bestimmte Art von Zusammenarbeit bestehen
- Die Zusammenarbeit muss konkretisiert werden
- Die voraussehbare Dauer der Zusammenarbeit muss festgelegt werden

- Die Zusammenarbeit muss mindestens auf die Dauer eines Jahres angelegt sein und Leistungen betreffen, die dem Bau, der Reparatur, Montage oder Technik zuzuordnen sind
- Zwischen der Arbeitspartnerschaft und dem Auftraggeber muss ein Verpflichtungsvertrag bestehen
- Die Parteien haften gesamtschuldnerisch
- Bei Beendigung der Gesellschaft wird der Gewinn geteilt

Handelt es sich bei der Investition um ein Großprojekt, werden die Partner ihre Haftung gegenüber Dritten entweder quotall begrenzen oder auf ihren Anteil am Joint Venture reduzieren. Ein solches Joint Venture (Konsortium) ist bei Ausschluss der gesamtschuldnerischen Haftung nicht Körperschaftsteuerpflichtig, jedoch die beteiligten Kapitalgesellschaften.

sermaye şirketi

Planen die Partner eine Kooperation, werden sie in der Praxis eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (*limited şirket*) oder eine Aktiengesellschaft (*anonim şirket*) gründen, wobei im Regelfall bereits aus Gründen der einfacheren Handhabung AGs gegründet werden. Als Kapitalgesellschaften sind die GmbH bzw. die AG in der Türkei Körperschaftsteuerpflichtig.

Regelungsinhalt

Innerhalb eines Joint Ventures sollten eindeutige Regelungen zum Minderheitenschutz, Besetzung des Managements, insbesondere der Letztentscheidungsbefugnis bei Pattsituationen (sogenanntes Deadlock) getroffen werden. Auch Vereinbarungen zu Wettbewerbsbeschränkungen, zur Rechtswahl und zur Streitbeilegung sowie der genauen Definition von Exit-Mechanismen zur Beendigung und Auflösung des Joint Ventures kommen besondere Bedeutung zu.

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

Susanne Karakivrak
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft, Köln
susanne.karakivrak@luther-lawfirm.com
 Telefon +49 (221) 9937 11689

Impressum

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

Vi.S.d.P.: Thomas Weidlich, LL.M., Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 (221) 9937 11632, Telefax +49 (221) 9937 110, thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

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

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

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

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

Haftungsausschluss

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

Unsere Büros in Deutschland

Berlin

Friedrichstraße 71
10117 Berlin
Telefon +49 (30) 52133 0
berlin@luther-lawfirm.com

Dresden

Radeberger Straße 1
01099 Dresden
Telefon +49 (351) 2096 0
dresden@luther-lawfirm.com

Düsseldorf

Graf-Adolf-Platz 15
40213 Düsseldorf
Telefon +49 (211) 5660 0
dusseldorf@luther-lawfirm.com

Eschborn/Frankfurt a. M.

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

Essen

Gildehofstraße 1
45127 Essen
Telefon +49 (201) 9220 0
essen@luther-lawfirm.com

Hamburg

Gänsemarkt 45
20354 Hamburg
Telefon +49 (40) 18067 0
hamburg@luther-lawfirm.com

Hannover

Sophienstraße 5
30159 Hannover
Telefon +49 (511) 5458 0
hanover@luther-lawfirm.com

Köln

Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
cologne@luther-lawfirm.com

Leipzig

Grimmaische Straße 25
04109 Leipzig
Telefon +49 (341) 5299 0
leipzig@luther-lawfirm.com

Mannheim

Theodor-Heuss-Anlage 2
68165 Mannheim
Telefon +49 (621) 9780 0
mannheim@luther-lawfirm.com

München

Karlstraße 10 – 12
80333 München
Telefon +49 (89) 23714 0
munich@luther-lawfirm.com

Nürnberg

Forchheimer Straße 2
90425 Nürnberg
Telefon +49 (911) 9277 0
nuremberg@luther-lawfirm.com

Stuttgart

Augustenstraße 7
70178 Stuttgart
Telefon +49 (711) 9338 0
stuttgart@luther-lawfirm.com

Unsere Auslandsbüros

Luther

Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Avenue Louise 240
1050 Brüssel
Telefon +32 (2) 6277 760
brussels@luther-lawfirm.com

Gobert, Fest & Partners Attorneys at Law

Roosevelt Square 7 – 8
H-1051 Budapest
Telefon +36 (1) 270 9900
budapest@luther-lawfirm.com

Luther Karasek Köksal Consulting A.S.

Sun Plaza
Ayazaga Mah. Dereboyu Sokak
No.24, 12th Floor
Maslak-Sisli
34398 Istanbul
Telefon +90 212 276 9820
mkksal@lkk-legal.com

Luther Attorneys

21/F ONE LUJIAZUI
68 Yincheng Middle Road
Pudong New Area, Shanghai
P.R. China
200121 Shanghai
Telefon +86 (21) 5010 6580
shanghai@luther-lawfirm.com

Luther LLP

10 Anson Road
#09-24 International Plaza
079903 Singapur
Telefon +65 6408 8000
singapore@luther-lawfirm.com

Ihren lokalen Ansprechpartner finden Sie auf unserer Homepage unter www.luther-lawfirm.com

www.luther-lawfirm.com

Die Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH 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 Brüssel, Budapest, Istanbul, Shanghai und Singapur und gehört dem internationalen Kanzleiverbund PMLG und Taxand, dem weltweiten Netzwerk unabhängiger Steuerberatungspraxen, an.

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

