

Newsletter 4. Quartal 2005

## Foreign Law

### China

Franchising in China

Seite 1

### Polen

Neu in Kraft getretene Gesetze und Verordnungen

Rechtsprechung

Seite 5

### Singapur

1. Änderungen im Gesellschaftsrecht

2. Freihandelsabkommen mit Indien

Seite 10

### Ungarn

Neuregelungen im Gesellschaftsrecht

Strafrecht

Änderungen im Kapitalmarktrecht

Seite 12

In Association with  ERNST & YOUNG

## China

### Franchising in China

#### Einleitung

Mit dem Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation (WTO) am 11. Dezember 2001 verpflichtete sich die Volksrepublik, seinen riesigen Absatzmarkt bis Dezember 2004 dem internationalen Wettbewerb zu öffnen. Die im Jahr 1999 erlassenen „Measures on Pilot Foreign Invested Commercial Enterprises“ sind inzwischen durch eine neue Verwaltungsanordnung vom 16. April 2004 ersetzt worden. Eine Reihe von Verwaltungsanordnungen im Handelssektor wurde in kurzer Zeit ins Leben gerufen, womit viele der noch bestehenden Hürden für ausländische Investitionen wegfallen. Um die einschlägigen chinesi-

schen Vorschriften für ausländische Investoren verständlicher zu machen, hat das chinesische Handelsministerium der Öffentlichkeit am 1. September 2005 ein „Guiding Manual on Applications Regarding Foreign Invested Commercial (Distribution) Enterprises“ (<http://www.mofcom.gov.cn>) zur Verfügung gestellt.

Gemäß § 3 Abs. 1 der „Administrative Measures on Foreign Investment in Commercial Fields“ vom 16. April 2004 dürfen ausländische Investoren Handelsunternehmen gründen, die sich mit Kommissionsagenturen, Großhandel, Einzelhandel

## Foreign Law

sowie Franchising beschäftigen. Dieser Newsletter befasst sich mit der Thematik des Franchisings in China, da diese sich rasch entwickelnde Branche nach wie vor viele rechtliche Unklarheiten birgt. Ausländische Investoren können sich dieses Vertriebsmodell zunutze machen, um ihre Produkte auf dem chinesischen Markt zu verbreiten und die in bestimmten Bereichen (Zeitungen, Automobilsektor etc.) vorgeschriebenen Beteiligungsbeschränkungen oder Höchstgrenzen für die Anzahl der Verkaufsräumlichkeiten in China zu vermeiden.

### Ausgangssituation

Franchising wurde in China erst Ende der achtziger Jahre eingeführt. Die von dem ehemaligen Ministerium für inländischen Handel erlassenen „Measures for the Administration of Franchised Commercial Operations (for Trial Implementation)“ vom Jahr 1997 waren der erste Schritt zur Regulierung dieser Branche. Das Franchising in China entwickelte sich seitdem rasant. Bis 2003 gab es bereits 1.900 Franchisesysteme. Aufgrund der damals noch unvollkommenen Vorschriften stellt diese Entwicklung jedoch kaum eine Erfolgsgeschichte dar, ganz im Gegenteil wird häufig von der sog. Franchisingfalle für den wirtschaftlich regelmäßig schwächeren Franchisenehmer gesprochen.

Am 31. Dezember 2004 wurden schließlich die „Measures for the Administration of Commercial Franchises“ („Anordnung“) vom Handelsministerium Chinas erlassen. Mit dieser zum 1. Februar 2005 in Kraft getretenen Anordnung wollte die chinesische Regierung nicht nur ihr Beitrittsversprechen zur WTO einlösen und den Franchisemarkt für ausländische Investitionen öffnen, sondern die Förderung des Franchisings vorantreiben. Da das Franchising verschiedene rechtliche Aspekte umfasst, sind Bestimmungen des Vertragsgesetzes, Markengesetzes, Patentgesetzes, Urheberrechtsgesetzes, Wettbewerbsgesetzes, Verbraucherschutzgesetzes, Kartellrechts sowie die Abgrenzung zwischen Franchisenehmer und Arbeitnehmer zu beachten. Für ausländische Investoren sind zusätzlich die zahlreichen Sondervorschriften über ausländische Investitionen hinzuzuziehen. Eine gesetzliche Ausformung des Franchisings besteht in dieser Form in Deutschland zwar nicht, der Franchisever-

trag wird in beiden Ländern aber als Kombinationsvertrag mit „obligatorischen“ Elementen zu Fragen der Lizenzvergabe, des Know-how-Schutzes und des Handelsvertreterrechts und „fakultativen“ Bestandteilen wie geschäftsbesorgungs-, miet-, options- und finanzierungsvertraglichen Elementen behandelt.

### Definition und Arten des Franchisings

Franchising i. S. d. Anordnung bedeutet, dass der Franchisegeber dem Franchisenehmer vertraglich das Recht einräumt, bestimmte Geschäftsressourcen wie Marke, Geschäftsname oder Geschäftsmodell etc. zu verwenden und die Geschäftsaktivitäten unter einem einheitlichen Geschäftssystem zu betreiben. Als Gegenleistung verpflichtet sich der Franchisenehmer insbesondere zur Zahlung einer Franchisegebühr (§ 2 der Anordnung).

In Deutschland gibt es zwar keine gesetzliche Definition zum Franchising, jedoch hat der deutsche Franchiseverband im Ehrenkodex seiner Mitglieder die folgende Definition gegeben: „Franchising ist ein vertikalkooperativ organisiertes Absatzsystem rechtlich selbständiger Unternehmen auf der Basis eines vertraglichen Dauerschuldverhältnisses. Dieses System tritt am Markt einheitlich auf und wird geprägt durch das arbeitsteilige Leistungsprogramm der Systempartner sowie ein Weisungs- und Kontrollsystem zur Sicherung eines systemkonformen Verhaltens. Das Leistungsprogramm des Franchisegebers ist das Franchisepaket; es besteht aus einem Beschaffungs-, Absatz- und Organisationskonzept, der Nutzung von Schutzrechten, der Ausbildung des Franchisenehmers und der Verpflichtung des Franchisegebers, den Franchisenehmer aktiv und laufend zu unterstützen und das Konzept ständig weiter zu entwickeln. Der Franchisenehmer ist in eigenem Namen und für eigene Rechnung tätig; er hat das Recht und die Pflicht, das Franchisepaket gegen Entgelt zu nutzen. Als Leistungsbeitrag stellt er Arbeit, Kapital und Information zur Verfügung“.

In der chinesischen Definition werden die wesentlichen Merkmale des Franchisings in einfacher Art und Weise erfasst; die rechtliche Selbständigkeit der Franchiseparteien wurde offen gelassen. In der Anordnung werden zudem zwei

Arten des Franchisings unterschieden, namentlich direktes und regionales Franchising. Als direkter Franchisenehmer kann man sich lediglich als Franchisenehmer betätigen, ohne einem anderen das Franchiserecht weiter übertragen zu dürfen. Unter dem regionalen Franchising ist ein ausschließliches Franchiserecht innerhalb einer bestimmten Region zu verstehen; der Franchisenehmer kann in diesem Fall das Franchisegeschäft selber betreiben oder das Recht hierzu weiter übertragen.

#### **Parteien und Franchisevertrag**

Die Anordnung enthält in ihren §§ 7 und 8 eine Reihe von Vorgaben für Franchisegeber und -nehmer. Ein Franchisevertrag soll in der Regel eine Laufzeit von mindestens drei Jahren haben. Die Parteien des Franchisevertrages müssen die „notwendigen Fähigkeiten“ besitzen, um Franchising betreiben zu können. Für den Franchisegeber sind zwei Bedingungen hervorzuheben:

- Der Franchisegeber oder seine Tochter- oder Holdinggesellschaft muss seit mindestens einem Jahr mindestens zwei direkt betriebene Geschäftsstellen führen, und
- der Franchisegeber muss über eine gute Bonität verfügen und darf keine einschlägigen Vergehen wie Franchisebetrug begangen haben.

Davon abgesehen muss ein ausländisches Franchisingunternehmen eine zusätzliche Erlaubnis von der zuständigen Handelsbehörde beantragen. Die Prüfungsdauer der Behörde beträgt regelmäßig 30 Tage, nachdem die vorgeschriebenen Antragsunterlagen vollständig bei der Behörde eingegangen sind. Im Übrigen darf sich kein ausländisches Unternehmen mit den in dem „Catalogue of Industries for Guiding Foreign Investment“ verbotenen Bereichen mittels Franchising betätigen.

Der Franchisegeber darf die Uniformität des Franchising-systems sowie die Qualität der Waren und der Dienstleistung überwachen. Im Falle eines Vertragsbruchs kann der Franchisegeber den Franchisevertrag kündigen. Ob es einer Kündigungsfrist bedarf oder wann ein Recht zur außerordentlichen Kündigung besteht, wird in der Anordnung nicht behandelt. Vergleichbar § 314 BGB kann der Vertrag jedoch

nach dem Vertragsgesetz Chinas fristlos gekündigt werden, wenn die Vertragsverletzungen der anderen Partei dazu führen, dass das Vertragsziel nicht verwirklicht werden kann. Eine vertragliche Konkretisierung dieser Aspekte ist daher unumgänglich. Der Franchisegeber hat das Recht, die Franchisegebühr und eine Sicherheitsleistung vom Franchisenehmer zu verlangen. Zur Franchisegebühr gehören die einmalige Mitgliedsgebühr, die Nutzungsgebühr und andere im Vertrag festgelegte Gebühren.

Zugleich sind dem Franchisegeber eine Reihe von Pflichten auferlegt, u. a. Training und andere notwendige Dienstleistungen in Bezug auf das Franchising, Belieferung des Franchisenehmers mit den im Vertrag festgelegten Waren, Haftung für die Qualität der gelieferten Waren durch den von ihm bestimmten Lieferanten und Erbringung der im Vertrag festgelegten Werbungspflicht.

Spiegelbildlich hierzu sind die Rechte und Pflichten des Franchisenehmers zu sehen. Zu seinen Pflichten gehören vor allem die Zahlungspflicht, Gewährleistungspflicht zur Uniformität des Franchising-systems, Aufklärungspflicht und Geheimhaltungspflicht. Im Vergleich zum deutschen Recht fehlt aber eine Absatzförderungspflicht des Franchisenehmers. Der uneingeschränkte Einsatz des Franchisenehmers für das Franchising-system ist für den Erfolg des Systems von überragender Bedeutung, deshalb sollte die Absatzförderungspflicht als eine Hauptpflicht des Franchisenehmers im Vertrag festgelegt werden.

#### **Aufklärung- und Geheimhaltungspflicht**

Zum Schutz der kleinen und mittelständischen Franchisenehmer (Stichwort „Franchisingfalle“) legt die Anordnung besonders Gewicht auf Aufklärung- und Geheimhaltungspflichten. Das Problem der Täuschung und der Aufklärungspflichtverletzung beim Franchising wird in China dabei nicht wie in Deutschland in erster Linie über das Institut der culpa in contrahendo, über das Deliktsrecht oder die Prospekthaftung gelöst. Die Anordnung verpflichtet beide Parteien zur Erteilung einschlägiger Informationen sowohl vor dem Abschluss des Franchisevertrags als auch während des Franchise-geschäfts. Falls der Franchisenehmer wegen ungenügender Aufklärung

## Foreign Law

oder falscher Informationen Verluste erleidet, drohen dem Franchisegeber Schadensersatzpflichten und verwaltungsrechtliche Sanktionen. Die folgenden Basisinformationen sind vom Franchisegeber zu erbringen:

- Name, Sitz, Stamm- oder Grundkapital, Geschäftsbereich, Betriebsdauer des Franchisings, von einem Wirtschaftsprüfer geprüfter Jahresabschluss oder vergleichbare Angaben;
- Anzahl und Ort der Franchisenehmer, ihre Geschäftsbedingungen, das Investitionsbudget für Franchiseläden, Anteil der kündigenden Franchisenehmer;
- Informationen über Eintragung, Lizenz und Gerichtsverfahren zur Marke und Informationen über andere Geschäftsressourcen wie Geschäftsname und -modell;
- Zahlungsmodalitäten der Franchisegebühren sowie zur Rückzahlung der Sicherheitsleistung;
- Informationen zu Gerichtsverfahren in den letzten fünf Jahren;
- Informationen über die dem Franchisenehmer zu liefernden Waren und Dienstleistungen sowie etwaige Bedingungen und Beschränkungen;
- Nachweise zum Training;
- Basisinformationen über den gesetzlichen Vertreter und die anderen zuständigen Personen;
- Weitere von dem Franchisenehmer angeforderte Informationen.

Darüber hinaus sollen die zuständigen Behörden in China die Bonität der Franchisegeber und -nehmer überwachen und regelmäßig eine Liste der „schwarzen Schafe“ veröffentlichen. Im Januar jedes Jahres muss der Franchisegeber der zuständigen Handelsbehörde einen Bericht über die im letzten Jahr abgeschlossenen Franchiseverträge zur Prüfung einreichen. Neben dem behördlichen Überwachungssystem sollen Franchisingvereinigungen oder Handelskammern Franchisingregeln ausarbeiten und einschlägige Dienstleistungen anbieten.

Der Franchisenehmer unterliegt einer strengen Geheimhaltungspflicht und darf die Geschäftsgeheimnisse des Franchisegebers nicht veröffentlichen oder weiter übertragen und diese nach Vertragsende nicht mehr verwenden. Eine Regelung zur Karenzentschädigung findet sich in der Anordnung nicht.

### Fazit

Durch die fortlaufende Reformierung von Gesetzen und Vorschriften bemüht sich die chinesische Regierung um die Einlösung des Beitrittsversprechens zur WTO und die Verbesserung der Investitionsbedingungen für ausländische Unternehmen. Im Zusammenhang mit anderen gesetzlichen Vorschriften will China durch die kürzlich erlassenen „Measures for the Administration of Commercial Franchises“ das Franchising regulieren und fördern, damit chinesische Unternehmen durch Franchising fortschrittliche ausländische Geschäftsmodelle erlernen. Für ausländische Investoren birgt Franchising in China neben den großen Geschäftschancen auch einige Risiken. Zum Schutze des eigenen Know-hows und zur Erreichung der Absatzziele ist eine sorgfältige Gestaltung des Franchisevertrages unabdingbar. Die Anordnung bringt zwar Fortschritte in diesem Sektor, dennoch bleiben viele Fragen unbeantwortet. So sind wichtige Themen wie die Abgrenzung zwischen Franchisenehmer und Arbeitnehmer, eine Absatzförderungspflicht des Franchisenehmers, oder ein Ausgleichsanspruch des Franchisenehmers nach Vertragsende gesetzlich (noch) nicht geregelt.

Dr. Guang Li  
guang.li@luther-lawfirm.com  
Telefon +49 (711) 9881-10783

# Polen

## Neu in Kraft getretene Gesetze und Verordnungen

### PPP-Gesetz

Das vom Präsidenten am 28. Juli 2005 unterzeichnete Gesetz über Projektfinanzierung (PPP), das am 7. Oktober in Kraft trat, sieht eine Rahmenbedingung der Zusammenarbeit der privaten Anleger und öffentlichen Partner bei der Ausführung der unterschiedlichen Unternehmungen vor. Schon vor der Verabschiedung des PPP-Gesetzes wurden die ersten öffentlichen Projekte mit Beteiligung privaten Kapitals realisiert. Die Projekte bezogen sich auf folgende Unternehmungen:

- Straßenbeleuchtung
- Wasserkläranlage
- Abfalldeponieerrichtung

Nach den Angaben der Spezialisten käme vor allem im Rahmen der neuen Regulierung (PPP-Gesetzes) die Ausführung sowohl der Autobahnprojekte als auch Projekte, die sich auf die Verwaltung und Modernisierung der übrigen Wege in Polen beziehen, in Betracht. Gegenstand der Regulierung ist die Festlegung von Sonderbedingungen und Arten der Ausführung über öffentliche Aufgaben durch private Anleger. Die Ausführung der o. g. Aufgaben soll durch den Abschluss des Vertrages über Projektfinanzierung (PPP) erfolgen. Die Vertragsparteien sind:

- der öffentliche Partner, der für die Aufsicht über die Ausführung des Projektes verantwortlich ist
- und der private Anleger, der alleine oder durch Dritte bzw. Kreditinstitute die Finanzmittel für die Ausführung der Unternehmung zur Verfügung stellt.

Der Privatanleger, der eine Ausführung des gemeinsamen Vorhabens mit einem öffentlichen Partner plant, kann einen Antrag mit einem Vorschlag der Ausführung des Vorhabens beim öffentlichen Partner stellen.

Diese Regelung (Gesetz) sieht ebenfalls vor, dass der öffentliche Partner vor der Beschlussfassung über die Ausführung der Projektfinanzierung (PPP) eine Analyse dieses Vorhabens durchführt, um die Effektivität und die mit der Ausführung dieses Vorhabens verbundenen Risiken zu bestimmen. Insbesondere handelt es sich hier um:

- die Risiken, die im Zusammenhang mit der Ausführung des geplanten Vorhabens, unter Berücksichtigung der verschiedenen Arten der Risikoverteilung, zwischen den öffentlichen und privaten Partnern sowie die Risikowirkungen, die sich auf eine öffentliche Schuld und ein Defizit des öffentlichen Haushalts auswirken können,
- ökonomische und finanzielle Aspekte der geplanten Unternehmung und den Vergleich zwischen den Ausführungskosten der Unternehmung im Rahmen der Projektfinanzierung und den Vorteilen, die sich aus einer Realisierung des Vorhabens auf andere Art und Weise ergeben würden.

Ergibt sich aus der durchgeführten Analyse, dass das Vorhaben mit Beteiligung des öffentlichen Haushalts mitfinanziert werden soll, dann muss dieser Finanzierung aus dem öffentlichen Haushalt vom zuständigen Finanzminister zugestimmt werden. Die Zustimmung muss von dem öffentlichen Partner (Gemeinde) beantragt werden.

Die Bekanntmachung der geplanten Investition im Rahmen der Projektfinanzierung erfolgt durch eine Anzeige im Amtsblatt (Biuletyn Zamówien Publicznych).

Bezugnehmend auf die Auswahl des Privatanlegers verweist das Projektfinanzierungsgesetz auf die Bestimmungen des Vergaberechts.

Es gibt zwei grundlegende Formen, wonach ein privates Unternehmen die Realisierung der öffentlichen Aufträge

## Foreign Law

von der Selbstverwaltung übernehmen kann:

In der ersten Form realisiert die Gesellschaft z. B. als Auftragnehmer von Dienstleistungen bzw. Bauarbeiten Aufträge direkt für die Gemeinde, den Kreis bzw. die Wojewodschaft. In der zweiten Form werden öffentliche Aufträge zugunsten der Bevölkerung der Gebietskörperschaft realisiert und von der Gebietskörperschaft (mit)finanziert.

Die Auswahl des Auftragnehmers von öffentlichen Aufträgen unterliegt im ersten Modell den Bestimmungen des polnischen Vergaberechts (Gesetz über öffentliche Aufträge), sofern der Auftragswert den Betrag von 6.000 Euro übersteigt.

Bei der Wahl des privaten Partners im zweiten Modell ist das polnische Vergaberecht zu beachten, wenn:

- das Projekt die Gewährung von Konzessionen für Bauarbeiten vorsieht, d. h. der Abschluss eines Vertrages über die Bauarbeiten als Gegenleistung für die Einräumung des Rechts des privaten Partners zur Inbetriebnahme des Objekts, welches von der Bevölkerung der Gebietskörperschaft genutzt wird;
- das Projekt aus öffentlichen Mitteln finanziert wird (Staatshaushalt bzw. Strukturfonds der EU) auf der Grundlage von Bestimmungen über „Integrierte Operationspläne“;
- Sonderbestimmungen verlangen dies (z. B. Vorschriften über den Abschluss von Verträgen zu regionalen Personenbeförderungen mit der Bahn).

Gem. § 15 des Projektfinanzierungsgesetzes ist das Angebot dann am günstigsten, wenn dabei ein geringer Kostenaufwand für den öffentlichen Partner entsteht. Das Angebot soll auch eine relativ günstige Risiko- und Aufgabenverteilung zwischen den öffentlichen und privaten Partnern sowie Fristen und Höhe der vorgesehenen Zahlungen darstellen.

Der öffentliche Partner beschließt seine Beteiligung an einem PPP-Projekt. Die ständige oder zeitliche Leistungserbringung wird von den Regelungen des Vergaberechts bestimmt. Es handelt sich hier insbesondere um die Vorschrift des § 142 Abs. 3 des Vergaberechts, wonach der Vorsitzende des öffentlichen Vergabeamtes bei der Zustimmung des Projektes

insbesondere Folgendes berücksichtigen soll:

- Umfang der geplanten Kosten und die notwendige Zeitspanne zur Rückzahlung,
- die finanziellen Möglichkeiten des Auftraggebers,
- ob die Ausführung der Aufgaben durch Auftragnehmer in der geplanten Zeitspanne realisiert werden kann.

Im Falle von komplizierten sowie kosten- und zeitaufwändigen Vorhaben ist der öffentliche Partner berechtigt allen Privatanlegern zu den gleichen Bedingungen teilweise Kosten für die Fertigstellung bzw. Vorbereitung der o. g. Vorhaben zu erstatten. Der Projektfinanzierungsvertrag soll insbesondere folgende Komponente beinhalten:

- Zweckbestimmung und Gegenstand des Vorhabens mit einem Ausführungszeitplan,
- Gesamtsumme der Finanzmittel, die für die Ausführung des Projektes zur Verfügung gestellt werden,
- Verpflichtung des Privatanlegers zur Sicherung der Finanzierung des Vorhabens bzw. Sicherung der Finanzierung des Vorhabens durch Dritte,
- Verpflichtung des öffentlichen Partners zur Einbringung seines Anteils.

Der öffentliche Partner ist zur Übergabe der Information über den Abschluss des Projektfinanzierungsvertrages an den zuständigen Wirtschaftsminister verpflichtet, vor allem über:

- die Gesamtsumme der Ausführungskosten des Vorhabens im Rahmen der Projektfinanzierung (PPP);
- die Risikoverteilung zwischen den öffentlichen und privaten Partnern, die mit der Realisierung des Vorhabens in Verbindung stehen.

Auch alle durch den öffentlichen Partner vorgenommene Änderungen zum PPP-Vertrag müssen dem zuständigen Wirtschaftsminister vorgelegt werden. Gem. § 21 des PPP-Gesetzes ist der Vertrag nichtig, sofern die vom Gesetz vorgesehene Analyse, insbesondere bzgl. der Risikoverteilung, nicht durchgeführt wird, bzw. wenn keine Bekanntmachung der Information über die geplante Realisierung des Vorhabens im Rahmen der Projektfinanzierung im Amtsblatt (Biuletyn Zamówien Publicznych) erfolgt.

### **Förderung von Innovationen nur für die Besten**

Unternehmer, die sich in schwieriger wirtschaftlicher Lage befinden, werden in Zukunft keinen so genannten technologischen Kredit erhalten. Diesen leicht zu tilgenden Kredit erhalten nur Top-Unternehmer. Das ist eine Änderung des Gesetzes zur Förderung von Innovationen, die vom Senat angenommen wurde.

Am 7. August 2005 trat ein Gesetz über Landeskapitalfonds (Krajowy Fundusz Kapitalowy) in Kraft. Die Hauptaufgabe dieses Fonds ist eine Förderung der Unternehmer, die innovative Technologien zum Einsatz bringen und in Forschung investieren. Der Fonds wird von der Landwirtschaftsbank (Bank Gospodarstwa Krajowego) als Aktiengesellschaft gegründet und wird die Unternehmer über die speziell zu diesem Zweck ins Leben gerufenen Kapitalfonds fördern.

Nach der neuen Regelung wird die Landwirtschaftsbank (Bank Gospodarstwa Krajowego) einen technologischen Kredit nur für solche Investitionen vergeben, die sowohl eigene als auch angekaufte neue Technologien zum Einsatz bringen.

Diese Förderung ist nicht für die Unternehmer bestimmt, die Steuerschulden aufweisen bzw. die in Polen nur der beschränkten Steuerpflicht unterliegen (d. h. ihre Steuer im Ausland entrichten).

Der Senat beschloss zusätzlich eine Änderung bezüglich der gesetzlichen Definition des Unternehmers, die sich in schwieriger wirtschaftlicher Lage befinden.

Gemäß dem Wortlaut der gesetzlichen Definition befindet sich ein Unternehmer in schwieriger wirtschaftlicher Lage, wenn dessen Verluste in Vorjahren zusammen mit den Ergebnissen des laufenden Jahres den Betrag von 50 % des Stammkapitals bzw. Gesellschaftsvermögen und im letzten Geschäftsjahr 25 % der obigen Werte überschritten.

Der technologische Kredit wird einem Unternehmen jedoch nicht gewährt, wenn dieses bereits staatliche Förderung erhält.

Diese Beschränkung gilt aber nicht für die so genannte Mikro- und Kleinunternehmen im Sinne der EU Gesetzgebung. Die Kredittilgung kann dem Unternehmer in Höhe von bis zu 50 % erlassen werden. Die Kredithöhe darf nicht die Summe von 2 Mio. PLN überschreiten. Das Gesetz sieht für diejenigen Unternehmer steuerliche Vergünstigungen vor, die innovative Herstellungsmethoden anwenden. Dem Unternehmer, der neue Technologie zum Einsatz bringt, steht gemäß diesem Gesetz eine Vergünstigung in Form von Senkung der Steuerbemessungsgrundlage zu. Diese Regelung wurde den einschlägigen steuerlichen Gesetzen beigelegt.

Die Abschreibung, die im Zusammenhang mit dem Erwerb der neuen Technologie steht, kann im Falle der Mikro-, Klein-, und Mittelunternehmer 50 % der Ausgaben nicht überschreiten und im Falle der übrigen Unternehmer 30 %.

Die Zielsetzung dieses Gesetzes ist die Anregung der Unternehmer und Unternehmen zum Anwenden der innovativen Technologien. Dies soll insbesondere durch die Vergabe des technologischen Kredits und weiteren Vergünstigungen erreicht werden.

### **Novellierung des Umweltschutzgesetzes**

Am 28. Juli 2005 trat eine Novellierung des Umweltschutzrechts in Kraft. Die wichtigsten Änderungen beziehen sich auf

- das Verfahren in der Sache der Evaluierung der Umweltauswirkung,
- Anlagen, die dem Antrag auf Erlass des Umweltverwaltungsaktes beizufügen sind.

Die neue Regulierung sieht vor, dass das Verfahren zur Evaluierung der Umweltauswirkungen als ein eigenständiges Verfahren verlaufen soll. Mit Erlass des Umweltverwaltungsaktes wird das Verfahren beendet. Dieser Umweltverwaltungsakt wird meistens vom zuständigen Oberbürgermeister ausgegeben. Bisher war das Verfahren ein Teil der anderen Verfahren.

Die Unterlagen, welche dem Antrag auf Erlass des Umweltverwaltungsaktes beizufügen sind, sind von der geplanten

## Foreign Law

Tätigkeit des Investors abhängig. Es handelt sich um folgende Anlagen:

- ein Bericht über die Umweltauswirkungen,
- eine bescheinigte Kopie der Landkarte des Gebietes auf das sich die Investition auswirken wird,
- ein Auszug aus dem Bebauungsplan – falls die Entscheidung vom Woiwode ausgegeben wird.

Die Gemeinde kann nach neuen Regelungen den Investor verpflichten eine Analyse bezüglich der zu erwartenden Umweltauswirkungen zu erstellen. Diese Verpflichtung wird in der Praxis eher selten auferlegt. Sie betrifft auch nur Investitionen, die besonders umweltbelastend bzw. umweltfeindlich sind.

Von großem Belang für Investoren sind die Regelungen des Umweltschutzrechtes im Bezug auf das Naturschutzgebiet „Natura 2000“. Die Informationen darüber, ob die Investition sich auf den Gebieten der „Natura 2000“ befindet, sind der Verordnung des Umweltministers vom 21. Juli 2004 über die Vogelschutzgebiete „Natura 2000“ (Gesetzanzeiger Nr. 229, Poz. 2313) zu entnehmen.

In der Praxis kann die Erteilung der Baugenehmigung bzw. Entscheidung über die Baubedingungen (*warunki zabudowy*) verweigert werden, solange der Umweltverwaltungsakt nicht ausgegeben wird.

Sollte es absehbar sein, dass sich die geplante Investition negativ auf die Bereiche „Natura 2000“ auswirkt, ist das zuständige Organ befugt, negative bzw. absagende Entscheidungen bezüglich der vorgenommenen Investition zu treffen.

Diese Änderungen im Umweltschutzrecht erleichtern den Zugriff auf Mittel der EU Fonds für Autobahnbau, Wasserkläranlagen und Wasserleitungen. Bis Ende dieses Jahres kann Polen vom EU Kohärenzfonds (Fundusz Spójności) bis zu 5 Mrd. Euro Zuschuss für Wegeausbau, Wasserkläranlagen und Wasserleitungen gewährt werden. Die Vorschriften, die sich auf solche Projekte beziehen, müssen EU Richtlinienkonform sein. Die Europäische Kommission

fordert eine schnelle Umsetzung RiLi 85/337/EWG in das nationale Gesetzssystem.

### Neue Regeln der Kraftstofflagerung

Am 2. August 2005 trat eine Verordnung des Finanzministers vom 4. Juli 2005 in Kraft, die die bisher geltende Verordnung bezüglich der gesonderten Bedingungen der Führung des Konsignationslagers (Steuerlager) geändert hat. Nach der bisherigen Regelung sollte ein Lagerplatz für die Erzeugnisse im Steuerlager folgende Voraussetzungen bzw. Anforderungen erfüllen:

- die Sicherstellung der ordnungsgemäßen Lagerung der im Steuerlager gelagerten Erzeugnisse und
- die Sicherstellung der technischen Bedingungen über die Ausübung der steuerlichen Aufsicht gemäß den entsprechenden gesetzlichen Vorschriften.

Nach der neuen Regelung sind von den oben dargestellten Anforderungen Lagerplätze befreit, die Kraftstoffe, Gas und Heizöl lagern.

Dabei müssen aber zwei zusätzliche Voraussetzungen erfüllt werden:

- 1) der Führer des Lagers muss die Identifizierbarkeit der Produkte sicherstellen,
- 2) gemeinsam im Tank dürfen nur Ölprodukte gelagert werden, die mit dem gleichen Symbol PKWIU und Kennzeichen CN gekennzeichnet sind. Darüber hinaus müssen die Ölprodukte gleiche physikalische und chemische Eigenschaften aufweisen.

Die neue Verordnung wurde im polnischen Gesetzesanzeiger Nr. 131 Poz.1097 verkündet und es gilt seit dem 2. August 2005.

### Haager Abkommen vom 5. Oktober 1961

Am 14. August 2005 trat für Polen das Haager Abkommen vom 5. Oktober 1961 über die Aufhebung der Anforderung der Legalisierung der behördlichen ausländischen Beurkundungen in Kraft.

In Vertragsstaaten des Haager Abkommens wird die sonst erforderliche Legalisation durch die „Haager Apostille“

ersetzt. Dieses Übereinkommen ist anwendbar auf alle öffentlichen Urkunden mit Ausnahme von Urkunden, die von Konsularbeamten errichtet wurden, und Urkunden der Verwaltungsbehörden, die sich unmittelbar auf den Handelsverkehr oder auf das Zollverfahren beziehen.

Die „Haager Apostille“ bestätigt die Echtheit einer öffentlichen Urkunde, die hierfür im Original vorgelegt werden

## Rechtsprechung

### Wirksamkeit von Forderungsabtretungen

Nach einem neuen Urteil vom Obersten Gerichtshof wird ein Abtretungsverbot auch dann wirksam, wenn es sich sowohl im Vertrag als auch in den Anlagen zum Vertrag befindet. Der Oberste Gerichtshof hat eine umfassende Auslegung des Abtretungsverbots vorgenommen.

Wenn eine Forderung schriftlich festgestellt worden ist, ist nach § 514 des polnischen ZGB eine vertragliche Vereinbarung, dass die Abtretung nicht ohne Zustimmung des Schuldners erfolgen kann, gegenüber dem Erwerber nur dann wirksam, wenn das Schriftstück diese Vereinbarung erwähnt, es sei denn, dass diese Vereinbarung dem Erwerber im Zeitpunkt der Abtretung bekannt war.

Der Entscheidung des Obersten Gerichtshofs lag ein umfangreicher Vertrag zugrunde. Die gesamte Urkunde umfasste über 100 Seiten, wobei der Vertrag selbst nur aus 3 Seiten bestand.

Die übrigen Seiten enthielten zahlreiche Anlagen zum Vertrag. Eine der Anlagen sah vor, dass eine Abtretung

muss. Für polnische Urkunden wird die „Haager Apostille“ von einer dazu bestimmten polnischen Behörde (Auswärtiges Amt) ausgestellt. Eine Beteiligung der Konsularbeamten des Staates, in dem die Urkunde verwendet werden soll, ist dann nicht mehr notwendig.

ohne Zustimmung des Schuldners (Kontrahent) unwirksam sein sollte.

Der Oberste Gerichtshof entschied, dass das Abtretungsverbot nicht nur unbedingt im Vertrag aufgenommen werden muss, sondern sich aus allen anderen zum Vertrag gehörigen Unterlagen ergeben kann.

Mit dieser Stellungnahme schloss sich der Oberste Gerichtshof der herrschenden Ansicht an.

Dr. Peter Diedrich  
peter.diedrich@luther-lawfirm.com  
Telefon +49 (30) 25471-13816

Przemyslaw Trubicki  
przemyslaw.trubicki@luther-lawfirm.com  
Telefon +49 (30) 25471-10727

# Singapur

## 1. Änderungen im Gesellschaftsrecht

Am 16. Mai 2005 hat das Parlament Singapurs Änderungen des Companies Act, die Companies Amendment Bill 2005, verabschiedet, die zum 30. Januar 2006 in Kraft treten werden. Die Änderungen betreffen unter u. a. folgende Bereiche:

### **Abschaffung von Par Value und Authorised Capital**

Das System von Nennwertaktien (par value) und genehmigtem Kapital (authorised capital) wird abgeschafft. Es gilt als überholt und als zu ungenauer Indikator für den Wert einer Gesellschaft. Das Haftungskapital wird damit nicht mehr am Nominalwert, sondern an der tatsächlichen Anzahl ausgegebener oder ausgezahlter Aktien gemessen. Unbeeinflusst von den Änderungen bleibt die Bedeutung des ausgegebenen oder ausgezahlten Kapitals (issued or paid-up capital) einer Gesellschaft. Das ausgegebene Kapital stellt den Betrag dar, den die Gesellschaft tatsächlich von ihren Gesellschaftern als Kapitalzuführung erhalten hat (paid-up capital) bzw. der ihr von den Gesellschaftern noch zuzuführen ist.

### **Vereinfachte Kapitalherabsetzung**

Die Durchführung einer Kapitalherabsetzung bedarf keiner gerichtlichen Verfügung mehr. Bisher waren ein satzungsgemäßer, außerordentlicher Beschluss sowie das gerichtliche Einverständnis Voraussetzung hierfür.

Neben dem bestehenden Verfahren mit gerichtlicher Verfügung gibt es unter bestimmten Bedingungen nun auch die Möglichkeit eines Verfahrens ohne gerichtliches Einverständnis. Das Board der Gesellschaft muss eine Solvenzerklärung abgeben. Die Steuerbehörden sind von dem verabschiedeten Beschluss der Kapitalherabsetzung zu informieren. Voraussichtlich werden Gesellschaften das anstehende Kapitalherabsetzungsverfahren auch im Voraus öffentlich bekannt geben müssen. Die Gesetzesänderung führt auch die Möglichkeit eines Widerspruchsverfahrens der Gläubiger gegen die Kapitalherabsetzung ein.

### **Fusion von Gesellschaften**

Singapur kannte bislang kein Verfahren zur Fusion von Gesellschaften durch Beschluss der Gesellschafter, wie es beispielsweise das deutsche Umwandlungsgesetz ermöglicht. Die neuen Abschnitte 215A bis 215J des Companies Act erlauben erstmals einen Statutory Merger von Gesellschaften ohne einen gerichtlichen Beschluss. Auch wenn eine Reihe von Detailfragen noch unklar ist, dürften konzerninterne Umstrukturierungen damit in Zukunft einfacher werden.

## 2. Freihandelsabkommen mit Indien

Am 30. Juni 2005 haben Indien und Singapur ein Handelsabkommen (Comprehensive Economic Cooperation Agreement – CECA) unterzeichnet, welches schon am 1. August dieses Jahres in Kraft trat. Damit reiht es sich in die Kette der vielen bilateralen Freihandelsabkommen (Free Trade Agreement = FTA) und regionalen Kooperationsverträge ein, die in den letzten Jahren vor allem in Asien oder mit asiatischen Staaten geschlossen wurden. Die Handelsnation Singapur ist Vorreiter dieser Entwicklung und hat inzwischen FTAs mit Indien

(2005), Jordanien (2004), den USA (2003), Japan (2003), Australien (2003), der EFTA (2002) und Neuseeland (2000), mit einer Reihe weiterer Staaten sind Verhandlungen im Gange. Thailand und Malaysia folgen konsequent dem Weg Singapurs und auch die Wirtschaftsgiganten Japan, China und Indien sind nach anfänglichem Zögern inzwischen auf FTA-Kurs. Der Abschluss bilateraler FTA ist demnach nicht mehr als nur vorübergehendes Phänomen zu bewerten und gerade im asiatischen Raum ist ein nach-

haltiger Trend zu bilateralen Abkommen zu konstatieren. Das Handelsabkommen zwischen Singapur und Indien schreibt nicht nur die stufenweise Abschaffung der Handelszölle zwischen beiden Ländern vor, sondern umfasst auch verschiedene Vereinbarungen zu einzelnen Industriesektoren. Indien wird aufgrund des neuen Handelsabkommens Importzölle auf 506 Warengruppen aus Singapur sofort und auf weitere 2.202 bis 2009 abschaffen, für 2.407 Güter werden bestehende Zölle in den kommenden Jahren zum Teil deutlich gesenkt. Diese Kategorien machen etwa 80 % der aus Singapur exportierten Waren aus, während umgekehrt künftig bis auf Tabakwaren und Autos alle in Indien hergestellten Güter zollfrei nach Singapur importiert werden können. Das Abkommen erlaubt Investoren aus beiden Ländern investitionsbezogenes Kapital ausländischer Gesellschaften (Gewinne, Dividenden und Lizenzgebühren) frei zwischen Singapur und Indien zu transferieren. Darüber hinaus entfallen zukünftig doppelte Warenprüfungen und Zertifizierungen in Bereichen, bei denen die gegenseitige Anerkennung von Gütern vereinbart wurde. Das Regelwerk beinhaltet auch die Vereinbarung über eine engere Zusammenarbeit in verschiedenen Sektoren. Zu erwähnen ist auch, dass das Abkommen eine Neuregelung des bestehenden Abkommens zur Vermeidung der Doppelbesteuerung vorsieht.

Die Zunahme solcher Handelsabkommen ist mit den verschiedenen Vorteilen zu erklären, die sich für die kontrahierenden Staaten ergeben. Als Ziele werden vor allem genannt: ein besserer gegenseitiger Marktzugang mit entsprechenden Wachstumsimpulsen und der Förderung notwendiger Reformen gerade für Entwicklungsländer; reduzierter staatlicher Einfluss und größere Transparenz; Erstreckung auch auf Themen, bei denen multilateral keine Einigung erzielt werden kann; allgemein die

Intensivierung der Handelsbeziehungen und die wirtschaftliche Integration; und zunehmend wohl auch die Sorge, ohne ein FTA-Netzwerk im globalen Wettbewerb gegenüber anderen Nationen ins Hintertreffen zu geraten. Das letzte Argument hat gerade in der weltweit größten Wachstumsregion Asien besondere Bedeutung und Staaten wie Singapur werben mit ihren FTAs als Standortvorteil für den Zugang zu anderen asiatischen Märkten. Die FTA-Befürworter führen zudem an, dass FTAs interne Reformprozesse unterstützen und den Wettbewerb innerhalb der beteiligten Staaten fördern.

Für deutsche Unternehmen kann ein FTA nachteilige Auswirkungen haben, auch wenn sich dies meist nur exemplarisch oder für bestimmte Branchen belegen lässt. Durch das FTA zwischen Singapur und den USA erhalten amerikanische Banken beispielsweise erleichterte Expansionsmöglichkeiten im Stadtstaat und damit einen Wettbewerbsvorsprung vor ihren europäischen Konkurrenten. Maschinenbauer dürften mit Sorge das wachsende FTA-Engagement Japans sehen, mit dessen Unternehmen deutsche und andere europäische Anbieter in Asien in hartem Wettbewerb stehen. Andererseits können Drittstaaten über einen Produktionsstandort auch Vorteile aus einem fremden FTA ziehen und besseren Marktzugang erhalten. Ausländische Unternehmen sollten jedenfalls die Vorteile prüfen, die sich aufgrund CECA bei einem Indien-Investment über Singapur ergeben können.

Thomas Weidlich, LL.M.  
 thomas.weidlich@luther-lawfirm.com  
 Telefon +49 (221) 2779-500

# Ungarn

## Neuregelungen im Gesellschaftsrecht

### 1. Neue Haftungsregelungen für ehemalige Gesellschafter

Aufgrund der am 7. Juli 2005 in Kraft getretenen Gesetzesänderung wird die bisher auf den Geschäftsanteil (die Regelung gilt ebenso für Aktionäre) begrenzte Haftung des Gesellschafters bzw. Aktionärs (im Folgenden der Gesellschafter) nunmehr in bestimmten Fällen erweitert.

#### 1.1 Lösungsverfahren

Wird gegen eine Gesellschaft ein Lösungsverfahren beantragt – sofern sie nicht an ihrem Sitz bzw. Niederlassung/Zweigniederlassung erreichbar ist und auch die zur Vertretung der Gesellschaft Berechtigten nicht auffindbar sind – wird die Gesellschaft zur Wiederherstellung der gesetzmäßigen Tätigkeit aufgefordert.

Soweit dies nicht erfolgt, haftet derjenige Gesellschafter, der über mehr als 50 % der Stimmrechte verfügt, unbegrenzt für die offenen Schulden der Gesellschaft. Eine Ausnahme davon besteht nur, wenn der Gesellschafter nachweisen kann, dass er bei der Wiederherstellung der gesetzmäßigen Tätigkeit so vorgegangen ist, wie es in der gegebenen Lage im Allgemeinen zu erwarten war.

Soweit nach Anordnung des Lösungsverfahrens festgestellt wird, dass die zu löschende Gesellschaft über kein, oder im Verhältnis zu den gegen sie gestellten Ansprüchen sehr geringes Vermögen verfügt, kann das Gericht die volle Haftung desjenigen Gesellschafters/Aktionärs feststellen, der höchstens fünf Jahre vor Anordnung des Lösungsverfahrens seinen Geschäftsanteil verkauft hat. Eine Ausnahme davon besteht dann, wenn der ehemalige Gesellschafter beweisen kann, dass zum Zeitpunkt der Übertragung seiner Geschäftsanteile die Gesellschaft noch zahlungsfähig war oder er bei der Übertragung gutgläubig gehandelt hat.

#### 1.2 Liquidationsverfahren

Das Gericht hat im Rahmen des Liquidationsverfahrens die Möglichkeit, im Interesse der Begleichung der offenen Gläubigerforderungen die unbegrenzte Haftung desjenigen Gesellschafters festzustellen, der höchstens fünf Jahre vor Einleitung des Liquidationsverfahrens seinen Geschäftsanteil verkauft hat. Eine Ausnahme stellen nur jene Fälle dar, in denen der frühere Gesellschafter nachweisen kann, dass zum Zeitpunkt der Übertragung die Gesellschaft noch zahlungsfähig war, bzw. auch wenn sie nicht zahlungsfähig war, er jedoch bei der Übertragung gutgläubig vorgegangen ist.

Die in den Ziffern 1.1 und 1.2 beschriebenen Verfahren sind nur für diejenigen Übertragungen und Verfahren anzuwenden, die nach dem 7. Juli 2005 erfolgt sind bzw. eingeleitet wurden.

### 2. Elektronisches Registrierungsverfahren

Um die Registrierungsverfahren zu vereinfachen und zu beschleunigen und ferner der Rechtsharmonisierungspflicht nachzukommen, wurde das Firmengesetz mit Wirkung zum 1. September 2005 geändert. Für die Aktiengesellschaften besteht nun bereits die Möglichkeit das Eintragungs- oder Änderungsverfahren elektronisch einzuleiten. Für die Gesellschaften mit beschränkter Haftung wird diese Möglichkeit zum 1. September 2006 eingeführt und zuerst nur die Änderungsverfahren bezüglich des Sitzes, der Niederlassung, der Zweigniederlassung und ferner des Tätigkeitsbereiches der Gesellschaft betreffend. Der Jahresabschluss von jeder Gesellschaft kann elektronisch hintergelegt und veröffentlicht werden.

### 3. Namensgebung bei Aktiengesellschaften

Der Name einer nach dem 1. Juli 2005 errichteten Aktiengesellschaft soll eine Kennzeichnung beinhalten aus der ersichtlich ist, ob es sich um eine private oder öffentliche Gesellschaft handelt. Dieser Zusatz ist auch dem Kurznamen

der Gesellschaft im allgemeinen Geschäftsverkehr beizufügen. Die Kennzeichnung wird in „nyrt.“ (öffentliche AG) oder „zrt.“ (private AG) unterteilt. Die vor dem 1. Juli 2005 ins Handelsregister eingetragenen Aktiengesellschaften sind verpflichtet, ihre Satzungen oder Gesellschaftsverträge gemäß der oben erwähnten Neuregelung spätestens bis zum 30. Juni

2006 zu ändern und bei dem zuständigen Handelsgericht die Namensänderung zu beantragen.

Dr. Arne Gobert  
arne.gobert@hu.ey.com  
Telefon +36 (1) 451-8640

Dr. Attila Fest  
attila.fest@hu.ey.com  
Telefon +36 (1) 451-8640

## Strafrecht

### Steuerhinterziehung im Rahmen von Scheinauftragsverträgen

Da selbst die scharfen arbeitsrechtlichen Kontrollen nicht dazu geführt haben, dass die langjährige und weit verbreitete Praxis der Beschäftigung von Arbeitnehmern über zivilrechtliche Auftragsverträge unterbunden werden konnte, greift der Staat nun im Interesse der gesetzmäßigen Steuer- und Abgabenzahlungen zu härteren Mitteln (im Falle von Auftragsverhältnissen im Vergleich zu Arbeitsverhältnissen fallen vergleichsweise geringe Steuern und Abgaben sowohl auf der Arbeitgeber- als auch Arbeitnehmerseite an).

Wird ein Arbeitnehmer ohne einen Arbeitsvertrag oder aufgrund eines Auftragsvertrags (Scheinvertrag) beschäftigt,

kann der Arbeitgeber ab dem 1. September 2005 auch mit strafrechtlichen Folgen, d. h. mit einer Freiheitsstrafe – abhängig von der Höhe der nicht einbezahlten Steuer und Beiträge – von bis zu 8 Jahren belegt werden. Wird der Schadensbetrag vor der Anklageerhebung nachgezahlt, ist die strafrechtliche Verfolgung jedoch ausgeschlossen.

Dr. Arne Gobert  
arne.gobert@hu.ey.com  
Telefon +36 (1) 451-8640

Dr. Imre Krisch  
imre.krisch@hu.ey.com  
Telefon +36 (1) 451-8640

## Änderungen im Kapitalmarktrecht

Das Gesetz 67 aus dem Jahre 2005 („Änderungsgesetz“), welches am 1. Juli 2005 in Kraft getreten ist, brachte bedeutende Änderungen im ungarischen Kapitalmarktrecht. Die Änderungen dienen hauptsächlich der Umsetzung der folgenden Richtlinien:

- Richtlinie 2003/71/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 4. November 2003 betreffend den Prospekt, der beim öffentlichen Angebot von Wertpapieren oder bei deren Zulassung zum Handel zu veröffentlichen ist, und zur Änderung der Richtlinie 2001/34/EG („Prospekt Richtlinie“);
- Richtlinie 2003/6/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 28. Januar 2003 über Insider-Geschäfte und Marktmanipulation (Marktmissbrauch) („Marktmissbrauch Richtlinie“);

- Zweite Richtlinie 77/91/EWG des Rates vom 13. Dezember 1976 zur Koordinierung der Schutzbestimmungen, die in den Mitgliedstaaten den Gesellschaften im Sinne des Artikels 58 Absatz 2 des Vertrages im Interesse der Gesellschafter sowie Dritter für die Gründung der Aktiengesellschaft sowie für die Erhaltung und Änderung ihres Kapitals vorgeschrieben sind, um diese Bestimmungen gleichwertig zu gestalten („Zweite Firma Richtlinie“).

### 1. Umsetzung der Prospekt Richtlinie

#### 1.1 Privates und öffentliches Angebot von Wertpapieren

Die Regelung über private und öffentliche Angebote von Wertpapieren wurde durch das Änderungsgesetz vollkommen

## Foreign Law

überarbeitet. Es wurde als Grundregel festgelegt, dass die Regeln über die öffentlichen Angebote von Wertpapieren anzuwenden sind, wenn ein Angebot von Wertpapieren die Kriterien des privaten Angebotes nicht erfüllt. Nur jene Angebote lassen sich künftig als private Angebote qualifizieren, die wenigstens einer der in Artikel 3 § 2 der Prospekt Richtlinie benannten Ausnahmefällen entsprechen.

Den obligatorischen Inhalt des Prospektes in einem öffentlichen Wertpapierangebot findet man in der Verordnung (EG) Nr. 809/2004 der Kommission vom 29. April 2004 zur Umsetzung der Richtlinie 2003/71/EG des Europäischen Parlaments und des Rates betreffend die in Prospekten enthaltenen Informationen sowie das Format, die Aufnahme von Informationen mittels Verweis und die Veröffentlichung solcher Prospekte sowie die Verbreitung von Werbung.

### 1.2 Regelmäßige und unregelmäßige Berichterstattung

Es gab keine nennenswerte Änderung bei der Verpflichtung des Emittenten zur regelmäßigen und unregelmäßigen Berichterstattung. Jedoch wurde eine neue Art der regelmäßigen Berichterstattung eingeführt, gemäß derjenigen Emittenten, deren Wertpapiere an einem geregelten Markt (z. B. Budapester Wertpapierbörse) zum Handel zugelassen sind, eine Zusammenfassung über alle Informationen, die innerhalb von zwölf (12) Monaten vor der Bekanntgabe dieser Zusammenfassung veröffentlicht wurden, jährlich, innerhalb von zwanzig (20) Arbeitstagen nach der Veröffentlichung des Jahresberichtes bei der Ungarischen Anstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht („UBafin“) einzureichen und zu veröffentlichen sind.

Als Neuigkeit gilt für die Emittenten, dass sie unregelmäßige Berichterstattung nur betreffend jene, unter ihre Konsolidation fallende Privatfirmen abgeben müssen, die ihren Sitz in Ungarn haben. Außerdem ist der Emittent verpflichtet, jegliche Änderung ihrer Veröffentlichungsorgane bei der UBafin anzumelden. Die zugelassenen Veröffentlichungsorgane sind wie folgt:

- auf Landesebene veröffentlichte Tageszeitung;
- Website des Emittenten und gegebenenfalls auf der Website der die Wertpapiere platzierenden oder verkaufenden Finanzintermediäre; oder

- Website des geregelten Marktes, für den die Zulassung zum Handel beantragt wurde.

Jedoch ist der Emittent noch verpflichtet, seine regelmäßige und unregelmäßige Berichterstattung bis zum 31. Dezember 2006 auch in gedruckter Form über eine Tageszeitung, die von der UBafin veröffentlicht oder zugelassen ist (derzeit ist diese Tageszeitung „Der Ungarische Kapitalmarkt“, in ungarisch Magyar T\_kepiac) zu veröffentlichen.

Die UBafin veröffentlicht auf ihrer Website diejenigen Veröffentlichungsorgane, durch die die Emittenten ihre Berichterstattungspflicht erfüllen können.

### 2. Umsetzung der Marktmissbrauch Richtlinie

Die wichtigste Änderung beim Kapitalmarktgesetz ist, dass der Emittent bzw. diejenigen Personen, die im Namen oder zugunsten des Emittenten auftreten, eine Liste über jene Angestellte oder andere, aufgrund eines anderen Rechtsverhältnisses beschäftigte Personen errichten und führen sollen, für denen die Insiderinformationen zugänglich sind.

Außerdem erweiterte sich der Kreis der Insiderpersonen, Insiderinformationen und der Berichterstattungspflicht der Insiderpersonen erheblich im Vergleich zu den bisherigen Regeln.

Der Emittent ist verpflichtet, jegliche Insiderinformation unverzüglich zu veröffentlichen. Jedoch darf der Emittent die Veröffentlichung solcher Informationen auf sein eigenes Risiko und zum Schutz ihrer gerechtfertigten Interessen verzögern, wenn:

- die Verzögerung die Öffentlichkeit nicht irreführt;
- der Emittent unverzüglich der UBafin über die Verzögerung berichtet; und
- der Emittent versichert, dass die Insiderinformation vertraulich behandelt wird.

Die Einzelheiten der zulässigen Verzögerung der Veröffentlichung von Insiderinformationen sind vom Gesetzgeber noch nicht ausgearbeitet und werden in einer weiteren Gesetzesänderung erfasst.

Dr. Arne Gobert  
arne.gobert@hu.ey.com  
Telefon +36 (1) 451-8640

Dr. Attila Egri  
attila.egri@hu.ey.com  
Telefon +36 (1) 451-8640

## Aktuelle Veranstaltungen

Thema/Referent	Termin	Ort
<p>4. Würzburger Wirtschaftsforum: „Asien heute und unsere Chancen“                      (<a href="http://www.wuerzburger-wirtschaftsforum.de/">http://www.wuerzburger-wirtschaftsforum.de/</a>)                      Wirtschaftsbezogener Streifzug durch Asien                      (Thomas Weidlich, LL.M.)</p>	16. November 2005	Würzburg
<p>„Sonderveranstaltung Berliner Immobilienrunde“                      Thema: „Praktische Erfahrung mit Immobilien – Investitionen in Osteuropa“                      mit Referenten aus Deutschland, Tschechien, Ungarn, Polen und Russland.                      (Dr. Peter Diedrich)</p>	17. November 2005	Berlin
<p>China Veranstaltung (Vortrag) mit Ernst &amp; Young                      (Thomas Weidlich, LL.M.)</p>	1. Dezember 2005	Hamburg
<p>B2B – Business to Business/Eröffnung des neuen Luther-Büros                      (Thomas Weidlich, LL.M.)</p>	19. Januar 2006	Singapur

## Ansprechpartner

In Association with  ERNST & YOUNG

### China

Thomas Weidlich, LL.M.  
Ludwigstraße 8  
50667 Köln  
Telefon +49 (221) 2779-500  
Telefax +49 (221) 2779-510

Dr. Ulrich Philippi  
Mittlerer Pfad 13  
70499 Stuttgart  
Telefon +49 (711) 9881-500  
Telefax +49 (711) 9881-510

### Polen

Dr. Peter Diedrich  
Friedrichstraße 71  
10117 Berlin  
Telefon +49 (30) 25471-500  
Telefax +49 (30) 9881-510

### Singapur

Thomas Weidlich, LL.M.  
Ludwigstraße 8  
50667 Köln  
Telefon +49 (221) 2779-500  
Telefax +49 (221) 2779-510

### Singapur

Marion Lehmann, LL.M.  
Gesine Stolzenhain  
24 Raffles Place  
# 25-04 A Clifford Centre  
Singapore 048621  
Telefon +65 (6820) 6090  
Telefax +65 (6820) 6093

### Ungarn

Dr. Arne Gobert  
Vaci ut 20  
1132 Budapest  
Telefon +36 (1) 451-8640  
Telefax +36 (1) 451-8669

Ihre Ansprechpartner erreichen Sie per E-Mail unter: [vorname.nachname@luther-lawfirm.com](mailto:vorname.nachname@luther-lawfirm.com)

Bei der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH arbeiten rund 230 Rechtsanwälte an 13 Standorten in Deutschland. Sie unterstützen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand in allen Fragen des Wirtschaftsrechts. Außerdem bietet Luther in Zusammenarbeit mit Ernst & Young multidisziplinäre Beratung an. Bei internationalen Mandaten greift Luther auf ein weltweites Netz enger Kooperationskanzleien zurück.