
Newsletter, 4. Quartal 2008

Foreign Law & Investments

| | | |
|---|-------|----|
| Aus der Luther-Welt | Seite | 2 |
| <hr/> | | |
| Außenwirtschafts- und Investitionsschutzrecht Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes – noch zeitgemäß in der Finanzkrise? | Seite | 4 |
| Aktueller Stand der Umsetzung der EU-Verschmelzungsrichtlinie | Seite | 6 |
| <hr/> | | |
| Brasilien Anreize für Investoren in Brasilien durch „Export Processing Zones“ Änderungen des Steuerregimes durch Dekret Nr. 11.732 vom 30. Juni 2008 | Seite | 7 |
| <hr/> | | |
| China Neuere Entwicklungen im chinesischen Recht – Auswirkungen in der Praxis | Seite | 9 |
| Die zweite Regelung des OVGH zu einigen Fragen bei der Anwendung des Gesellschaftsgesetzes der Volksrepublik China | Seite | 12 |
| Schwellenwerte für die Fusionskontrolle festgelegt | Seite | 15 |
| <hr/> | | |
| Indien Überprüfung der FDI-Richtlinien | Seite | 16 |
| Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche in Indien erschwert | Seite | 17 |
| <hr/> | | |
| Polen Umfassende Reformen in Polen | Seite | 19 |
| <hr/> | | |
| Singapur Der Stadtstaat reagiert auf Arbeitskräftemangel | Seite | 21 |
| Neue Handels- und Investitionsschutzabkommen der ASEAN Staaten | Seite | 22 |



Aus der Luther-Welt

JUVE-Handbuch 2008/2009

Der Ausbau unserer Asien-Praxis fand breites Echo in der gerade erschienenen neuen Ausgabe des JUVE-Handbuches 2008/2009. Nachfolgend einige Auszüge zu Luther:

„Die Kanzlei hat ihr Engagement in Asien mit eigenen Büros in Singapur und Shanghai sowie den türkischen Büros in Ankara und Istanbul deutlich intensiviert. ... Bei der Weiterentwicklung ihrer asiatischen Präsenz glückten Luther gleich mehrere Rekrutierungserfolge: Mit Dr. René-Alexander Hirth und einigen Anwälten von Thümmel Schütze konnte der Ausbau des Büros Singapur entscheidend vorangetrieben werden. In Shanghai eröffnete Luther mit ehemaligen Rödl-Anwälten ein neues Büro und kann auf dem chinesischen Festland zudem auf ihr Netzwerk mit Pinsent Masons zurückgreifen.“

„Große Praxen wie im Corporate und Arbeitsrecht tragen den Kölner Standort und sorgen zudem für eine enge Verzahnung mit den übrigen Büros. So verwundert es nicht, dass in Köln neben dem Management auch die Speerspitzen der internationalen Ausrichtungen von Luther sitzen. Dazu zählt mit Thomas Weidlich ein Corporate-Partner mit langjähriger Asien-Erfahrung, der die fernöstliche Expansion von Luther koordiniert. Daneben sorgt der eigene „Turkish Desk“ immer wieder für Inbound-Mandate aus den türkischen Luther-Standorten, was auch durch die Bemühungen der Stadt Köln, solche grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen zu fördern, unterstützt wird.“

„Geschätzte Kanzlei für Schiedsverfahren und Prozesse. Im Markt besonders beachtet bleibt das Hamburger Büro, das stark auf internationales Geschäft fokussiert ist. Insbesondere macht sich dies in Investitionsschiedsverfahren bemerkbar, wo Luther über Dr. Richard Happ in einem der wenigen aktuellen ICSID-Verfahren mit deutschem Bezug beauftragt ist. ...“

„Empfohlene Kanzlei in Stuttgart, die am Standort ambitionierte Wachstumsziele hat. Einen wichtigen Schritt in diese Richtung markierte sicherlich der Zugang von Dr. René-Alexander Hirth und des gesamten Singapur-Büros von Thümmel Schütze, wo es außerdem klare Synergien mit dem starken Kölner Büro gibt. ...“

Insgesamt beraten bei Luther nun über 30 deutsche und asiatische Anwälte in allen wirtschaftsrechtlichen Fragen, die sich deutschen und internationalen Unternehmen in der Region Asien-Pazifik stellen. Die Schwerpunkte der Beratungs-

tätigkeit in den asiatischen Wachstumsmärkten liegt im internationalen Vertrags-, Gesellschafts- und Arbeitsrecht, bei internationalen Schiedsverfahren sowie bei M&A- und Joint Venture-Projekten.

Veranstaltungen

Im Rahmen der **4. Handelsblatt Jahrestagung zu Indien** am 8. und 9. September 2008 hat Luther wie in den Vorjahren wieder zum Thema „Joint Venture in Indien“ referiert.

Am 16. September 2008 fand der **5. IHK-Außenwirtschaftstag** in Essen mit mehr als 800 Teilnehmern statt. Luther war unter anderem in den Workshops zu „China: Investieren – Chance oder Schleudersitz?“ und „BRIC: Sicherheit von Geschäften“ auf dem Panel.



Thomas Weidlich (3. v. l.) mit Prof. Dr. Bodo Risch (IHK Nord Westfalen), Eric A. Meier (Aon Credit) und Reinhard Vesper (Staatsschutz NRW) auf dem Panel beim Außenwirtschaftstag in Essen



Dr. Angelika Yates bei ihrem Vortrag auf der Indien-Jahrestagung in Berlin

Den Auftakt einer Veranstaltungsreihe in unseren neuen Büroräumlichkeiten am Rheinauhafen in Köln machte ein Seminar zu „**M&A in China und Indien**“ am 17. September 2008. Neben Referenten von Luther steuerten Kollegen aus Shanghai, Mumbai und Delhi sowie Experten des Handelsblattes und von ThyssenKrupp spannende Berichte aus den beiden asiatischen Wachstumsmärkten bei.

Luther hat auf Veranstaltungen des Ostasiatischen Vereins (OAV) am 25. September 2008 in Hannover zu „**Neuen Entwicklungen im chinesischen Arbeitsrecht**“ und am 22. Oktober 2008 in Freiburg zu „**Rechtlichen Besonderheiten in Indien**“ referiert.

Im Rahmen des 2. Corporate Day der Kanzlei am 23. Oktober 2008 im Grandhotel Schloss Bensberg hat Luther auch zu den geplanten **Änderungen des deutschen Außenwirtschaftsgesetzes** referiert.

Luther hat auf der **6. WirtschaftsWoche Jahrestagung zu China**, die am 19. und 20. November 2008 in Berlin stattfand, über Konsolidierung und Restrukturierung ausländischer Beteiligungen vor dem Hintergrund der sich wandelnden Unternehmenslandschaft in China vorgetragen.

Auf dem „M&A Summit 2008“, einer am 27. und 28. November 2008 in München abgehaltenen Fachveranstaltung für M&A- und Rechtsabteilungen großer deutscher Unternehmen, leitete Luther einen Workshop zum Thema **„M&A in Fernost“**.

Im neuen Jahr werden wir unsere Veranstaltungsreihe am Rheinufer in Köln mit einem Seminar zu **„M&A in Australien und Südostasien“** fortsetzen. Am 29. Januar 2008 werden Referenten aus Australien und Singapur über aktuelle Entwicklungen aus der Region berichten und Praxishinweise geben.

Büroeinweihungen in Shanghai und Singapur

Reisebericht von Rechtsanwalt und Notar Dr. Arndt Begemann, Luther Essen

Die Präsenz von Luther in Ostasien ist durch die Neuzugänge in Shanghai und Singapur in diesem Jahr deutlich verstärkt worden. Zugleich wurden auch neue Büroräume bezogen. Um diese Entwicklung mit Mandanten und Mitarbeitern zu feiern, hatte Luther am 20. Mai in Shanghai und am 22. Mai in Singapur zu Veranstaltungen eingeladen.

Dabei wurde die für Shanghai geplante Feier durch das schreckliche Erdbeben in China überschattet. Just in dem Moment, als die deutsche Delegation bestehend aus Dr. Stefan Kraus, Thomas Weidlich, Dr. René-Alexander Hirth und Dr. Arndt Begemann am Flughafen eintraf, erreichte uns die Nachricht, dass von der chinesischen Regierung eine dreitägige Staatstrauer verordnet worden war. Aus Rücksicht wurde daher die vorgesehene Eröffnungsfeier abgesagt und anstelle dessen in kleinerem Rahmen zu einem informellen Empfang geladen, der in der Vue-Bar des Hyatt on the Bund statt fand, einer traumhaften Location mit einem atemberaubenden Blick über den Huang Pu River und das wirtschaftliche Herz Shanghais, den Stadtteil Pudong. Dort befindet sich auch das neue Büro von Luther in unmittelbarer Nähe des Jin Mao Towers und des World Financial Centers, des mit 492 Metern höchsten Gebäudes in China. Trotz der Absage der Feier war die Gästeschar beeindruckend. Immerhin rund 80 Gäste waren erschienen, darunter der deutsche Generalkonsul in Shanghai und Repräsentanten von Unternehmen wie Volkswagen, Bayer, BASF, ThyssenKrupp, Bosch sowie der Deutschen Börse, namhafter Banken und mittelständischer Unternehmen.

Das Geschäftsmodell des Shanghai-Teams ist vielfältig. Es besteht zunächst einmal aus der Beratung deutscher Unter-

nehmen bei ihren chinesischen Aktivitäten. Darüber hinaus strebt das Büro aber auch an, chinesische Mandanten bei der Gestaltung ihrer europäischen Aktivitäten und insbesondere Börsengängen zu begleiten. Wie aus der Zusammensetzung der erschienenen Gäste deutlich wurde, verfügt die Mannschaft um Philip Lazare und Shao Wanlei über hervorragende Kontakte in die deutsche und chinesische Business Community.

Für die deutsche Delegation ging es dann schon sehr früh am nächsten Morgen weiter nach Singapur. Singapur, ein durch die britische koloniale Vergangenheit geprägter Viermillionen-Einwohner-Stadtstaat, hat es geschafft, zur Drehscheibe des ostasiatischen Finanz- und Kapitalmarktes zu werden. Vor diesem Hintergrund ist es von besonderer strategischer Bedeutung, dass Luther nun mit dem jüngsten Zugang der neuen Partner Dr. René-Alexander Hirth, Dr. Knut Unger, Dr. Claus Trenner und Birgitta von Dresky zur mit Abstand größten deutschen Kanzlei in Singapur aufgestiegen ist. In Singapur verfügt Luther über zwei Büros, nämlich einmal dem im Finanzzentrum gelegenen International Plaza und weiter außerhalb im German Centre, wo Corporate Services für Mandanten erbracht werden. Die Feier fand im traditionellen Raffles Hotel statt, mit seiner berühmten Long-Bar.



Auch die Veranstaltung in Singapur war von einer beeindruckenden Anzahl hochkarätiger Gäste besucht, die unseren neuen Partnern und unserer Kanzlei sehr verbunden sind. Für die Eröffnungsrede konnte der deutsche Botschafter in Singapur, seine Exzellenz Folkmar Stoecker, gewonnen werden, der übrigens Bruder unseres Berliner Partners Detlev Stoecker ist.

Beide Veranstaltungen haben gezeigt, dass Luther im deutsch-asiatischen Rechtsberatungsmarkt ein wichtiger Player ist. Mit den jüngsten Erweiterungen wird nicht nur unser Asien-Geschäft beflügelt, sondern es findet zugleich eine außerordentlich positive Rückkopplung auf den deutschen Markt statt.

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull)

Telefon +49 (221) 9937 16280

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Außenwirtschafts- und Investitionsschutzrecht

Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes – noch zeitgemäß in der Finanzkrise?

Die Weltwirtschaft ist heute vernetzter denn je, das ruft uns die internationale Finanzkrise gerade sehr schmerzhaft ins Bewusstsein. Deutsche Unternehmen verkaufen ihre Produkte und Dienstleistungen in der ganzen Welt, und es gibt praktisch kein Land, in dem nicht auch deutsche Unternehmen in Fabriken und auf andere Weise investiert haben. Gleichzeitig ist Deutschland aber immer stärker auch auf ausländisches Kapital angewiesen.

Kontrolle außereuropäischer Investoren geplant

Vor diesem Hintergrund ist der scharfe Streit über die bevorstehende Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes zu sehen. Der Entwurf des Bundeskabinetts vom 20. August 2008 befindet sich derzeit in der parlamentarischen Beratung. Investitionen von außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR) sollen künftig untersagt werden können, „wenn infolge des Erwerbs die öffentliche Ordnung oder Sicherheit der Bundesrepublik Deutschland gefährdet ist“. Ist dies der Fall, kann das Bundeswirtschaftsministerium Übernahmen bis zu drei Monate nach Veröffentlichung des Übernahmeangebotes oder Abschluss des Kaufvertrages über die Unternehmensbeteiligung verbieten. Die Transaktion bleibt bis zur vollständigen Beendigung des Prüfungsverfahrens schwebend unwirksam. Ein Prüfungsrecht soll nach dem aktuellen Gesetzesentwurf ab einer ausländischen Beteiligung in Höhe von 25 % der Stimmrechte bestehen. Diese Änderung reiht sich damit neben das vor kurzem verabschiedete Risikobegrenzungs-gesetz ein, mit dem gesamtwirtschaftlich unerwünschte Aktivitäten von Finanzinvestoren erschwert oder verhindert werden sollen. Finanzinvestoren sehen ihr Engagement im Unternehmen typischerweise nur als zeitlich befristete Finanzanlage und begründen damit die Sorge vor Zerschlagungen der Unternehmen oder Arbeitsplatzabbau zur schnellen Verwertung. Durch erhöhte Transparenzanforderungen sollen Investoren gezwungen werden, ihre Identität, ihre jeweiligen Beteiligungen sowie unter Umständen auch ihre mit den Beteiligungen verfolgten Ziele offenzulegen.

Ein Auslöser für die neuen Regelungen des Außenwirtschaftsgesetzes ist neben der schon länger geführten Debatte über

die Rolle ausländischer Hedge Fonds („Heuschrecken“) die in jüngster Zeit aufgeflammete Diskussion über ausländische Staatsfonds, allen voran Fonds aus Schwellenländern wie China und Russland. Diese Staatsfonds verfügen über ein enormes Kapital, die Rede ist von weltweit über 4 Billionen USD, die sich aus der Veräußerung von Rohstoffen wie Öl oder aus den Devisenreserven des jeweiligen Landes speisen. Im Zuge der Kapitalmarktkrise sind die China Investment Corporation (CIC), die singapurische Temasek und Abu Dhabis Staatsfonds ADIA bei einigen der größten US-amerikanischen und europäischen Banken in signifikanter Höhe eingestiegen. Viele Staaten befürchten, dass sich finanzstarke ausländische Staatsfonds nicht nur aus Renditegesichtspunkten in strategisch und wirtschaftlich wichtige einheimische Unternehmen einkaufen, sondern es vor allem zu einer unerwünschten Einflussnahme in politisch sensiblen Bereichen wie dem Telekommunikations- und Energiesektor kommt. Aufgrund der niedrigen Aktienkurse ist die Sorge vor feindlichen Übernahmen gewachsen, erst recht, seitdem ein „Anschleichen“ nach dem Schaeffler-Modell Schule zu machen scheint. Dennoch hat sich die Stimmung seit Beginn der Finanzkrise etwas gedreht, und die Angst vor Staatsfonds ist inzwischen (zumindest teilweise) eher dem Wunsch gewichen, mit einem Staatsfonds frisches Kapital oder einen stabilen Großaktionär zu bekommen.

Kritik aus der Wirtschaft

Die deutsche Wirtschaft und auch das Bundeskartellamt stehen den Plänen der Bundesregierung insgesamt skeptisch gegenüber. Weder drohe ein Ausverkauf deutscher Unternehmen, noch sei der Anteil von z.B. chinesischen und russischen Investitionen in Deutschland besorgniserregend hoch. Viele DAX-Konzerne haben gute Erfahrungen mit Staatsfonds gemacht. Nach Ansicht der vielen kritischen Stimmen stellen die geplanten Änderungen des Außenwirtschaftsgesetzes übertriebenen Protektionismus dar, der ausländische Investoren und damit dringend benötigtes Kapital abschreckt und das Investitionsklima verschlechtern könnte. Die negativen Auswirkungen auf Bieterverfahren liegen wegen der damit verbundenen Unsicherheit für ausländische Bieter auf der Hand. Andere Länder könnten das neue Außenwirtschaftsgesetz

zum Anlass nehmen, ähnliche Regelungen einzuführen oder bestehende Gesetze zu verschärfen mit verheerenden Folgen für deutsche Unternehmen, die selbst rund 20.000 Beteiligungen im Ausland halten. Das neue chinesische Kartellrecht könnte ein solches Beispiel sein: die Befürchtungen vieler Kritiker im Westen, dass China die sogenannte Nationalsicherheitsüberprüfung zum Ausschluss ausländischer Investoren nutzen wird, erhalten so neue Nahrung.

Verstoß gegen EU- und Völkerrecht

Einer der Hauptkritikpunkte des Gesetzentwurfes ist der unbestimmte Rechtsbegriff „Gefährdung der öffentlichen Sicherheit und Ordnung“. Die Vereinbarkeit mit EU-Recht und der dadurch garantierten Kapitalverkehrsfreiheit wird von vielen in Zweifel gezogen. Art. 56 EG-Vertrag verbietet eine Beschränkung des Kapitalverkehrs auch „zwischen den Mitgliedsstaaten und dritten Ländern“. Darauf können sich auch Investoren aus Drittländern wie China oder Russland berufen. Der EuGH legt die Kapitalverkehrsfreiheit als umfassendes Diskriminierungs- und Beschränkungsverbot aus: eine Beschränkung ist nach der Rechtsprechung schon dann anzunehmen, wenn eine nationale Regelung Investoren davon abschreckt, Anteile eines bestimmten Unternehmens zu erwerben. Beschränkungen aus „Gründen der öffentlichen Sicherheit und Ordnung“ sind zwar zulässig; eine solche Regelung muss aber in ihrem Inhalt und ihrer Anwendung vorhersehbar und bestimmt sein. Vorliegend steht jedoch zu befürchten, dass eine Anwendung des Gesetzes sehr vom aktuellen politischen Klima abhängen wird. Der EuGH hatte eine solche allgemeine Rechtfertigung in der Vergangenheit schon einmal beanstandet und wird gegebenenfalls auch über das AWG zu entscheiden haben. Die EU-Kommission hat bereits eine Prüfung des deutschen Gesetzentwurfes angekündigt.

Es gibt im Übrigen auch völkerrechtliche Bedenken gegen die Investitionskontrolle in der geplanten Form. Deutschland hat mit mehr als 130 Staaten bilaterale Investitionsschutzabkommen geschlossen, in denen ein Zulassungs- und Fördergebot für Unternehmen aus den Vertragsstaaten begründet wird. Außerdem enthalten diese Abkommen Diskriminierungsverbote in verschiedener Ausprägung; Deutschland hat beispielsweise im Freundschaftsvertrag mit den USA zugesichert, dass US-amerikanische Unternehmen ohne irgendwelche Kontrollmechanismen in Deutschland investieren dürfen, und über die Meistbegünstigungsklausel der Staatsverträge können sich auch Drittstaaten darauf berufen.

Fazit

Die Bundesregierung begegnet der Kritik mit Hinweisen auf den „Ausnahmecharakter“ des Gesetzes, mit dem keine Abkehr vom offenen Investitionsregime in Deutschland ein-

geläutet werde. Wer weiß heute aber schon, wie eine künftige Bundesregierung und die politische Stimmung in Zukunft aussehen werden? In den Erläuterungen zum Gesetzentwurf wird als Anwendungsbeispiel nur genannt „Versorgungs- und Dienstleistungsunternehmen von strategischer Bedeutung“. Die publikumswirksamen Transaktionen der jüngeren Vergangenheit – Hapag-Lloyd (um die bis zuletzt NOL aus Singapur mitgeboten hatte), Verkauf der Dresdner Bank (an der auch die China Development Bank interessiert war) oder die gescheiterte Privatisierung der Bundesdruckerei – wären wohl allesamt ein Fall für das AWG gewesen. Die Debatte um Hapag-Lloyd kann dabei als ein „Lehrstück“ erhalten: schon vor Inkrafttreten der AWG-Änderungen wurde in Hamburg Stimmung gegen den Bieter aus Singapur gemacht und nach einem Veto der Bundesregierung gerufen. Den Ruf nach „Vater Staat“ dürften wir in Zukunft häufiger hören, wenn ausländische Investoren bei deutschen Unternehmen einsteigen wollen.

Deutschland gehört zu den offensten Märkten der Welt. Daran wird sich auch nach Verabschiedung der geplanten Änderungen nichts wesentlich ändern. Die Entwicklung in den OECD-Ländern in den letzten 25 Jahren zeigt, dass Beschränkungen für ausländische Beteiligungen an inländischen Unternehmen, die Kontrolle ausländischer Investitionen und andere Restriktionen für Ausländer deutlich abgebaut wurden. Auch viele Schwellenländer haben in den letzten Jahren die Ratschläge aus dem Westen befolgt und ihre Volkswirtschaften geöffnet und Kapital und ausländische Investoren ins Land gelassen. Die Entwicklungen der jüngeren Vergangenheit und insbesondere auch die Finanzkrise lassen allerdings befürchten, dass wir nach Jahrzehnten der Deregulierung eine längere Phase staatlicher Regulierung sehen werden.

Deutschland ist klarer Gewinner der Globalisierung. Zu Recht werden die industriepolitischen Hindernisse in vielen Ländern von deutscher Seite moniert; dazu passt schlecht, wenn sich Deutschland jetzt selbst abschottet. Die Gesetzesänderungen stehen im Widerspruch zu den Investitionsbemühungen des deutschen Staates und vieler DAX-Konzerne um ausländisches Kapital. Gerade in Zeiten einer globalen Finanzkrise und nachlassender Konjunktur setzt Deutschland damit ein falsches Signal an ausländische Unternehmen.

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull)

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 16280

Aktueller Stand der Umsetzung der EU-Verschmelzungsrichtlinie

Grenzüberschreitende Verschmelzungen eröffnen vor allem europaweit operierenden Konzernen weitreichende Restrukturierungsmöglichkeiten mit signifikanten Einsparpotenzialen.

Der EuGH hat in seiner SEVIC-Entscheidung vom 13. Dezember 2005 entschieden, dass die Verschmelzung einer luxemburgischen auf eine deutsche Kapitalgesellschaft zulässig ist und die anderslautenden damaligen Regelungen des deutschen Umwandlungsgesetzes nicht mit der Niederlassungsfreiheit vereinbar waren. Bereits kurz vor der SEVIC-Entscheidung wurde die EU-Verschmelzungsrichtlinie erlassen, die von den Mitgliedsstaaten bis zum 15. Dezember 2007 umgesetzt werden musste.

Der deutsche Gesetzgeber hat die EU-Verschmelzungsrichtlinie bereits am 25. April 2007 durch die Aufnahme eines neuen Abschnitts über grenzüberschreitende Verschmelzungen in den §§ 122a – 122l UmwG umgesetzt. Die neuen Vorschriften des Umwandlungsgesetzes ermöglichen beispielsweise die Zentralisierung des bestehenden Europageschäfts eines Konzerns mit derzeit mehreren Tochtergesellschaften in einer einzigen Gesellschaft, wodurch die Verwaltungsstrukturen vereinfacht und die damit zusammenhängenden Kosten gesenkt werden. Eine grenzüberschreitende Verschmelzung kann des Weiteren auch dazu genutzt werden, eine inländische Kapitalgesellschaft in eine andere europäische Gesellschaftsform zu transferieren und deren Sitz zu verlegen. Die damit ggfs. mögliche „Flucht aus der Mitbestimmung“ wird von vielen Unternehmen als eines der entscheidenden Motive angegeben.

Die grenzüberschreitende Verschmelzung einer deutschen Kapitalgesellschaft ist jedoch nur dann möglich, wenn auch das Land, in welchem sich die ebenfalls an der Verschmelzung beteiligte ausländische Kapitalgesellschaft befindet, die EU-Verschmelzungsrichtlinie in nationales Recht umgesetzt hat. Der Ablauf der grenzüberschreitenden Verschmelzung richtet sich dann sowohl nach dem deutschen als auch nach dem Heimatrecht der ebenfalls an der Verschmelzung beteiligten ausländischen Kapitalgesellschaft. Am 15. Dezember 2007 ist die den Mitgliedsstaaten von der Gemeinschaft gesetzte Frist zur Umsetzung der Verschmelzungsrichtlinie abgelaufen. Dessen ungeachtet sind einige Mitgliedsstaaten ihren Implementierungspflichten jedoch noch nicht nachgekommen.

Die Umsetzung der Verschmelzungsrichtlinie in nationales Recht ist in Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Estland, Finnland, Irland, Italien, Litauen, Lettland, Malta, den Niederlanden, Österreich, Polen, Rumänien, Slowenien, Slowakei, Tschechien, UK, Ungarn und Zypern bereits erfolgt und abgeschlossen.

Belgien, Luxemburg und Schweden haben der Kommission bereits eine teilweise Umsetzung der Richtlinienvorgaben angezeigt, sodass in diesen Ländern in Kürze mit einer vollständigen Implementierung zu rechnen ist. In Frankreich, Griechenland, Spanien und Portugal stehen die Umsetzungsmaßnahmen dagegen trotz des Ablaufs der Frist am 15. Dezember 2007 noch aus.

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

Bastian Ohl
bastian.ohl@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (221) 9937 25793

Brasilien

Anreize für Investoren in Brasilien durch „Export Processing Zones“

Änderungen des Steuerregimes durch Dekret Nr. 11.732 vom 30. Juni 2008

Einleitung

China und Indien haben es vorgemacht. U. a. durch die Errichtung von Sonderwirtschaftszonen haben die beiden großen asiatischen „Emerging Markets“ es geschafft, eine stetig wachsende Zahl von ausländischen Investoren ins Land zu locken. Brasilien ist davon noch ein großes Stück entfernt. Erste Schritte sind jedoch gemacht. So ist die Sonderwirtschaftszone Manaus, die sogenannte „Zona Franca“, bereits im Jahr 1967 als Freihandelszone errichtet worden. Steuer- und Zollanreize haben seitdem mehr als 400 Unternehmen in die entlegene Amazonas-Provinz locken können. Die Zona Franca ist jedoch nicht exportorientiert, sondern produziert im Wesentlichen für den Binnenmarkt. Der Export als Grundlage einer wachsenden Volkswirtschaft soll nach dem Willen der brasilianischen Regierung jedoch vermehrt gefördert werden. Grundlage dafür sollen u. a. die sogenannten „Export Processing Zones“ in Brasilien sein, die Gegenstand einer Gesetzesänderung im Juni diesen Jahres waren.

„Export Processing Zones“ (Zonas de Processamento de Exportacao – ZPE)

ZPEs sind behördlich eingerichtete Industriegebiete, die den dort angesiedelten Unternehmen Steuerbegünstigungen, eine flexiblere Devisenpolitik und bürokratische Erleichterungen bieten. Ziel der Einrichtung von ZPEs sind:

- Schaffung steuerlicher und wirtschaftlicher Anreize für ausländische exportorientierte Investoren,
- Schaffung eines „level playing field“ für einheimische Unternehmen in Brasilien im Verhältnis zu ihren internationalen Wettbewerbern, welche bereits von den Vorteilen von Sonderwirtschaftszonen profitieren,
- Schaffung von Arbeitsplätzen,
- Erhöhung des Exportvolumens und Stärkung der internationalen Zahlungsbilanz,
- Förderung und Entwicklung neuer Technologien,

- Beseitigung regionaler Ungleichgewichte.

Neben der Überwindung zahlreicher verwaltungsrechtlicher Hürden ist Grundvoraussetzung für die Errichtung einer ZPE, dass mindestens 80 % des Umsatzes über den Export generiert werden. Bis zu 20 % der Produkte können daher, zu den gleichen Konditionen wie die heimischen Produkte, auf dem brasilianischen Binnenmarkt vertrieben werden.

Gesetzliche Grundlagen

Die Schaffung der rechtlichen Rahmenbedingungen für die Errichtung von ZPEs geht bereits zurück ins Jahr 1988 (Dekret 2.452/1988). In zahlreichen Reformversuchen wurde seitdem angestrebt, die Unzulänglichkeiten und Lücken des Gesetzes zu beseitigen, und ein ausgewogenes Gesamtpaket zu schaffen, welches sowohl die Investitionen und den Wettbewerb fördert, aber auch einer Ungleichbehandlung gegenüber den lokal ansässigen Unternehmen außerhalb der ZPEs entgegenwirkt. Letztgenannter Punkt war auch der Grund, warum Präsident Lula da Silva im letzten Jahr noch sein Veto gegen das ausverhandelte Gesetz einlegte (Dekret 11.508 vom 20. Juli 2007), da insbesondere die angestrebte steuerliche Behandlung der ZPEs die anderen lokalen Unternehmen unangemessen benachteiligte.

Am 1. Juli 2008 ist aber nunmehr das Dekret Nr. 11.732 vom 30. Juni 2008 in Kraft getreten, welches das ursprüngliche Gesetz des Vorjahres nochmal leicht abgeändert hat, um den von verschiedenen Seiten geäußerten Bedenken Rechnung zu tragen.

Die Aufsicht über die ZPE Programme führt das CZPE (Conselho Nacional das Zonas de Processamento de Exportacao). Das CZPE ist zuständig für die Genehmigung und Überwachung von ZPEs und analysiert zudem die Auswirkungen der ZPEs auf die brasilianische Wirtschaft.

Investitionsanreize durch ZPEs

Die Unternehmen, die in einer ZPE angesiedelt sind, genießen nach der aktuellen Gesetzeslage zahlreiche steuerliche und wirtschaftliche Vorteile, die sie im Vergleich zu ihren

Wettbewerbern außerhalb der Zonen teilweise besser stellen, u. a.:

- Befreiung von der Körperschaftsteuer in den ersten fünf Jahren, Reduzierung der Körperschaftsteuer in den Jahren sechs bis zehn um 75 %.

Diese Körperschaftsteuerbefreiung gilt jedoch nur für ZPEs im Norden und Nordosten Brasiliens, die der Aufsicht des Superintendence for the development of North-eastern Brazil (SUDENE) oder dem Superintendence for the Development of the Amazon (SUDAM) unterliegen.

- Befreiung von Importsteuern und Verbrauchssteuer auf Bundesebene.
- Befreiung von der P.I.S (Program for Social Integration Contribution), COFINS (Contribution for the Financing of Social Security) und AFRMM (Merchant Marine Fund Contributions).
- Befreiung von der Frachtsteuer für Importe.

Die genannten Befreiungen gelten sowohl für den Erwerb von neuen als auch von gebrauchten Gütern, sofern sie dem Kapital des in der ZPE angesiedelten Unternehmens zugeführt werden.

- Flexible Devisenpolitik: Die Unternehmen in ZPEs können 100 % ihrer durch den Export erhaltenen Devisen im Ausland verwalten (Zahlungen erhalten und tätigen).
- Reduzierung des Verwaltungsaufwandes bei Gründung und im laufenden Betrieb.

Mit Ausnahme der Befreiung von der Körperschaftsteuer werden die oben genannten Vorteile bis zu 20 Jahre zugesichert.

Wettbewerbsnachteile für den heimischen Markt durch ZPEs?

Wie bereits durch die Intervention des Präsidenten Lula da Silva gezeigt, ist der Aufbau des ZPE Regimes in Brasilien nicht unumstritten. Die heimischen Unternehmen, insbesondere aus der Zona Franca, klagen über Wettbewerbsnachteile durch die indirekten Subventionen an die in ZPEs angesiedelten Unternehmen. Diese Bedenken sind aber im Wesentlichen unbegründet. So dürfen von den in ZPEs angesiedelten Unternehmen nur bis zu 20 % ihrer Produkte im heimischen Markt verkauft werden. Diese Verkäufe unterliegen auch der gleichen steuerlichen Behandlung wie die ihrer Wettbewerber außerhalb der Zonen, einschließlich der Im-

portsteuer. Im Bereich des Exports steht die flexible Devisenpolitik auch den nicht in ZPEs angesiedelten Unternehmen zu, sodass diesbezüglich keine Ungleichbehandlung mehr gegeben ist. Zudem enthält das Gesetz nunmehr eine Sicherungsklausel (clausula da salvaguarda), wonach für den Fall, dass sich die Verkäufe der ZPEs im heimischen Markt wirtschaftlich nachteilig für die Gesamtwirtschaft auswirken, das CZPE Vorschläge für die Reduzierung des Anteils der Verkäufe von ZPEs in den heimischen Markt machen kann. Damit wird sichergestellt, dass durch die Förderung der ZPEs nicht das wirtschaftliche Gleichgewicht auf dem brasilianischen Markt gestört wird.

Operative ZPEs in Brasilien

Trotz des Bemühens der brasilianischen Regierung und der einzelnen Bundesländer ist noch kein ZPE wirksam errichtet. Es wurden zwar bereits 17 ZPEs von den brasilianischen Behörden genehmigt. Tatsächlich in Betrieb ist jedoch noch keins. Vier von den genehmigten ZPEs haben zumindest die infrastrukturellen Voraussetzungen bereits geschaffen. Dies sind die ZPEs von Impituba, Teofilo Otoni, Araguaina und Rio Grande. Die Inbetriebnahme dieser ZPEs scheiterte bisher jedoch an der finalen Betriebsgenehmigung durch die zuständige Behörde (Receita Federal do Brasil). Andere ZPEs haben bereits einige Phasen umgesetzt und befinden sich in einem fortgeschrittenen Stadium. Es dürfte vor diesem Hintergrund daher nur noch eine Frage der Zeit sein, bis das erste ZPE zugänglich ist.

Fazit

Die Beschlussfassung zum Dekret Nr. 11.732 vom 30. Juni 2008 zur Änderung der steuerlichen Rahmenbedingungen für ZPEs war der richtige Schritt, um endlich Klarheit und Rechtssicherheit über die gesetzlichen Grundlagen des brasilianischen ZPE Regimes zu bekommen. Die jahrelangen Diskussionen über Vor- und Nachteile von ZPEs haben dazu geführt, dass die notwendige Entwicklung aufgehalten wurde. Trotz der Gesetzesänderung ist jedoch nicht gesagt, dass die Debatte beendet ist, da der wirtschaftliche Nutzen der ZPEs für den heimischen Markt immer noch in Frage gestellt wird. Investoren – insbesondere auch aus dem Ausland – können jetzt jedoch auf eine gefestigte gesetzliche Grundlage bauen und darauf basierend ihre Investitionsentscheidung treffen.

Philipp Dietz, LL.M. (Edinburgh)
philipp.dietz@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (221) 9937 14224

China

Neuere Entwicklungen im chinesischen Recht – Auswirkungen in der Praxis

Auswirkungen der Finanzkrise

Auch Asien bekommt die Finanzkrise zu spüren. Dank der riesigen Währungsreserven, hohen Handelsüberschüssen und dem mit wenigen Ausnahmen insgesamt geringen Subprime-Exposure der asiatischen Banken steht die Region aber weit besser da als die USA oder auch Europa. Liquidität ist vorhanden, und das Wirtschaftswachstum ist weiterhin robust.

Dieser Befund trifft insbesondere auf China zu, auch wenn sich das Wirtschaftswachstum im dritten Quartal auf etwa 9% abgeschwächt hat und im Gesamtjahr 2008 erstmals seit langem nicht mehr zweistellig ausfallen wird. Größere Bankencrashes oder ähnliche Zusammenbrüche sind in China bisher ausgeblieben. Die zurückgehenden Exporte in den schweren konjunkturellen Zeiten entgegenschauenden Westen werden sich aber auch auf China auswirken. Als Folge werden die Unternehmensgewinne sinken, und Chinas Banken, die vergleichsweise gering im Ausland engagiert waren und daher keine großen Subprime-Risiken aufweisen, müssen Ausfälle im Kreditgeschäft befürchten. Als Folge der Finanzkrise dürfte sich zudem das Engagement westlicher Unternehmen jenseits der Grenzen ihres Heimatlandes reduzieren – China als eines der Hauptzielländer ausländischer Investitionen in den letzten Jahren wird von dieser Entwicklung ebenfalls nicht unberührt bleiben.

Konjunkturprogramm und Agrarreform

Mit einem milliardenschweren Konjunkturprogramm und anderen Anreizen steuert China dagegen. Die wegfallenden Exporte sollen durch neue Infrastrukturprojekte und die Entwicklung der ländlichen Gebiete aufgefangen werden. Anfang November hat die chinesische Regierung angekündigt, in den nächsten zwei Jahren 460 Mrd. Euro zur Ankurbelung der Binnennachfrage in die heimische Wirtschaft zu pumpen. International wurde das Maßnahmenpaket begrüßt, und man erwartet dadurch auch eine wichtige Stützung der Weltwirtschaft. Im Eisenbahnsektor wurde das Investitionsvolumen bereits im 11. Fünf-Jahres-Plan (2006 – 2010) von 1,25 Billionen RMB auf 2 Billionen RMB erhöht. Geplant sind umfangreiche Neu- bzw. Umbauten von Schnelltrassen, S-Bahn-Linien und ein Ausbau des Schienennetzes insgesamt, wodurch ca. 1,5 Millionen Arbeitsplätze geschaffen werden sollen. Mit der auf dem Parteikongress im Herbst verkündeten

umfassenden Agrarreform will die chinesische Regierung die Kluft zwischen der armen Landbevölkerung und der reichen Stadtbevölkerung verringern. So sollen Bauern die Möglichkeit erhalten, als Subunternehmer zu arbeiten oder ihr Land gewinnbringend zu verpachten. Selbst über die Privatisierung von Grund und Boden wird inzwischen diskutiert.

Peking weiß im Übrigen, dass sich das hohe Wachstum nur mit einer Steigerung der Binnennachfrage halten lässt. Bereits im September hatte die chinesische Zentralbank in Koordination mit Zentralbanken in aller Welt die Leitzinsen sowie mehrmals die Mindestreservesätze für Banken gesenkt. Die Behörden ermutigen die lokalen Banken zudem, mehr Kredit an kleine und mittlere Unternehmen, Agrarbetriebe und Verbraucher zu vergeben. Mit einer Erhöhung der Steuerrückzahlung der Umsatzsteuer will die Regierung zudem den schwächelnden Export ankurbeln. Ab 1. November 2008 gelten zum Teil deutlich höhere Sätze zwischen 9% und 14% auf 3.486 Exportgüter, rund ein Viertel aller von Exportsteuern betroffenen Produkte.

Stärkung der Immobilien- und Finanzmärkte

Die Preise für Wohnimmobilien sind seit geraumer Zeit rückläufig. Um eine Krise am Immobilienmarkt zu verhindern, hat die Regierung die Hypothekengabe erleichtert und Steuern auf Immobilientransaktionen gesenkt.

Der chinesische Aktienindex hat schon vor dem weltweiten Börsencrash drastisch an Wert verloren und steht heute ebenso stark im Minus wie die Börsen der anderen Industrieländer. Um den Finanzmarkt zu stabilisieren, wurden verschiedene Maßnahmen ergriffen. Hierzu gehört die Senkung der Leitzinsen sowie die kürzlich verkündete Absicht der Central Huijin Investment Co., Ltd, einem Investitionsvehikel des chinesischen Staates, Anteile an den drei größten chinesischen Banken zu erwerben, um diese zu stützen. Ein weiteres Signal an Investoren stellt die Abschaffung der Stempelsteuer auf Aktienkäufe dar. Die Stempelsteuer war zuletzt im Frühjahr diesen Jahres von 0,3% auf 0,1% gesenkt worden. Aufgrund der Finanzkrise hat sich Peking dazu entschlossen, die Stempelsteuer im September 2008 abzuschaffen. Investoren müssen daher beim Erwerb von Aktien keine Stempelsteuer mehr entrichten, was von vielen als positives Signal gewertet

wird. Zu beachten ist jedoch, dass die Stempelsteuer beim Verkauf von Aktien weiterhin anfällt, d.h. lediglich der Käufer ist von der Stempelsteuer befreit.

Reaktionen auf den Milchskandal

Die Verseuchung von Milch und Milchprodukten durch die Chemikalie Melamin hat weltweit für Schlagzeilen gesorgt. Die Serie von Berichten über schadhafte Billigwaren „made in China“ reißt damit nicht ab (vgl. unseren Beitrag „Produkthaltung und Rückruf von Waren in China“ in *Foreign Law & Investments*, 4. Quartal 2007). Nach dem Spielzeugskandal sind mit dem Milchpulver wieder Kleinkinder betroffen, was erheblichen Unmut in der chinesischen Bevölkerung mit ihren Einkindfamilien ausgelöst hat. Die chinesische Regierung sah sich schweren Vorwürfen ausgesetzt, sie habe trotz Kenntnis von der Verseuchung nicht gehandelt, unter anderem um die Aufmerksamkeit nicht von den Olympischen Spielen in Peking abzulenken. Als (späte) Reaktion hat der Staatsrat am 9. Oktober 2008 eine Verordnung zur Überwachung und Verwaltung der Milchqualitätssicherheit erlassen, die am gleichen Tag in Kraft getreten ist. Das Gesundheitsministerium setzt gemäß dieser Verordnung einen einheitlichen Standard für Milch und Milchprodukte fest. Dieser wird regelmäßig kontrolliert und angepasst. Die Verordnung verbietet jegliche Zusätze bei Frischmilch, und bei Milchprodukten dürfen lediglich unbedenkliche Zusätze, die für die Verwendung in Lebensmitteln zugelassen sind, eingesetzt werden. Sämtliche Personen und Unternehmen, die Milch bzw. Milchprodukte herstellen oder vertreiben, unterliegen nun einer verschärften Kontrolle und Überwachung. Erfasst wird damit die gesamte Herstellungskette, vom Milchbauern über den Milchgroßhändler bis zum milchverarbeitenden Konzern. Tätigkeiten trotz Fehlens einer erforderlichen Genehmigung sowie sonstige Verstöße wie beispielsweise unerlaubte Zusätze haben nun hohe Bußgelder (Höchstgrenze: das 30fache des Produktwertes) sowie Widerruf der Geschäftslizenz zur Folge. Liegen sogar strafrechtliche Anknüpfungspunkte vor, droht eine Geldstrafe in einer Höhe von bis zu 200% des Umsatzes oder/und eine Freiheitsstrafe von bis zu zehn Jahren. Bei Verursachung von schweren Gesundheitsschäden oder dem Tod einer Person können neben einer Geldstrafe sowie der Beschlagnahme des Privateigentums in schweren Fällen eine lebenslängliche Freiheitsstrafe oder sogar die Todesstrafe verhängt werden.

Die Verordnung hat das Ziel einer flächendeckenden Überwachung der Milchproduktion und -verarbeitung. Allerdings fällt auf, dass die Kompetenzen statt auf eine einheitliche Zentralstelle auf eine Vielzahl von Behörden aufgeteilt wurden. So sind die Vieh- und Veterinärbehörden zuständig für die Überwachung der Viehzucht sowie die Herstellung und den Einkauf von Rohmilch. Die Qualitäts- und Quarantänebehörden

überwachen die Herstellung sowie den Im- und Export von Milchprodukten, während die Industrie- und Handelsverwaltungsbehörden Überwachungsstelle für den Vertrieb von Milchprodukten sind. Schließlich ist die Lebensmittel- und Pharmabehörde zuständig für Milch und Milchprodukte im Gastronomiebereich. Die Praxis wird zeigen müssen, ob in diesem Geflecht von Behördenzuständigkeiten im Ernstfall kurze Reaktionszeiten und die Ergreifung geeigneter Maßnahmen sichergestellt sind. Die neue Verordnung wird insgesamt als ein erster Schritt zu einer flächendeckenden Lebensmittelüberwachung in China angesehen. Noch in diesem Jahr soll ein Gesetz zur Qualitätssicherung von Lebensmitteln verabschiedet werden, das die stringente Überwachung sämtlicher Lebensmittel zum Gegenstand haben wird.

Verschärfte Regelungen für ausländische Repräsentanzen

Ende August 2008 hat der Staatsrat den Entwurf einer Verordnung veröffentlicht, die neue Regelungen für die Registrierung und die Verwaltung von ausländischen Repräsentanzen enthält und in naher Zukunft verabschiedet werden soll. Die Verordnung hat eine stärkere Überwachung und Durchsetzung der für Repräsentanzen geltenden Vorschriften zum Ziel. Nochmals betont wird, dass Repräsentanzen grundsätzlich lediglich Liaison-Tätigkeiten ausüben dürfen. Dazu gehören unter anderem Marktforschung, Vorstellung der Produkte und der Dienstleistungen des ausländischen Unternehmens und Unterstützung des Unternehmens bei Vertrieb und Beschaffung. Der Chief Representative oder auch der Representative können nach dem Entwurf jedoch von der ausländischen Muttergesellschaft schriftlich bevollmächtigt werden, als Vertreter der Muttergesellschaft Verträge abzuschließen. Des Weiteren bestimmt die Verordnung, dass die Repräsentanz grundsätzlich ihren Sitz frei wählen kann. Allerdings kann sie von den zuständigen Behörden aufgefordert werden, ihren Sitz zu verlegen, sollten Gründe der Staatssicherheit oder das öffentliche Interesse dies erfordern. Eine Repräsentanz darf zwar innerhalb und außerhalb ihres Registrierungsortes tätig sein; im Falle einer dauerhaften Repräsentanztätigkeit außerhalb des Registrierungsortes muss jedoch eine neue Repräsentanz vor Ort gegründet werden. Eine weitere geplante Neuerung ist die Einreichung eines Jahresberichts der Repräsentanz, der den aktuellen rechtlichen Status, eine Tätigkeitsbeschreibung sowie eine Zahlungsbilanz enthalten soll. Wie diese Zahlungsbilanz aussehen muss, bleibt abzuwarten. Zur Erstellung dieser Zahlungsbilanz muss jede Repräsentanz eine Buchhaltung einrichten.

Die Gründung sowie sämtliche Änderungen der Repräsentanz sollen nach dem Entwurf der Verordnung in Zukunft veröffentlicht werden. In welcher Form und Publikation dies erfolgen soll, lässt der Entwurf offen. Außerdem muss die Repräsen-

tanz bei den Behörden abgemeldet werden, unter anderem wenn die Repräsentanz aufgelöst, die Muttergesellschaft liquidiert oder die Repräsentanz aus sonstigen Gründen von den zuständigen Behörden geschlossen wird. Weiterhin sieht der Entwurf vor, dass in Zukunft nicht nur Änderungen der Repräsentanz, sondern auch Änderungen bei der ausländischen Muttergesellschaft selbst, wie beispielsweise Kapitalmaßnahmen und Umwandlungen, bei den zuständigen Behörden zu registrieren sind. Hierfür ist eine Frist von 30 Tagen ab der Änderung vorgesehen.

Die Sanktionen bei Verstößen sind erheblich verschärft worden. So können Bußgelder zwischen 10.000 RMB und 200.000 RMB (ca. 1.000 Euro bis 20.000 Euro), bei einem schwerwiegenden Verstoß gegen die Beschränkung auf die Liaison-Tätigkeit, der einen erheblichen Schaden verursacht, sogar bis zu 500.000 RMB (ca. 50.000 Euro) verhängt und die Geschäftslizenz entzogen werden. Bei besonders schwerwiegenden Verstößen kann die zuständige Behörde nicht nur die Repräsentanz auflösen; in einem solchen Fall darf die Muttergesellschaft innerhalb der nächsten fünf Jahre keine Repräsentanz in China gründen.

Mit der geplanten Verschärfung reagiert China auf die Tatsache, dass viele ausländische Unternehmen trotz bestehenden Verbots ihre Geschäfte in China über eine Repräsentanz betreiben. Repräsentanzen werden in Zukunft noch genaueren Registrierungsanforderungen und insgesamt strengeren Regelungen unterliegen.

Devisenzufluss wird stärker kontrolliert

100 Milliarden USD sollen Berichten zufolge bis Ende Mai diesen Jahres als sogenanntes „Hot Money“ nach China geflossen sein, um von der erwarteten Aufwertung des Renminbi zu profitieren. Solchen Devisenspekulationen soll nun mit einer stärkeren Kontrolle des Zahlungsflusses begegnet werden. China hat im Juli 2008 neue Vorschriften erlassen, die Kredite, Vorauszahlungen sowie Zahlungsstundungen einer stärkeren Aufsicht durch die State Administration of Foreign Exchange (SAFE) unterwerfen, da angenommen wird, dass diese Kredite und Zahlungsmodalitäten ein wichtiger Zuflusskanal von Hot Money sind.

Nach den neuen Bestimmungen müssen Exporteure und Importeure sämtliche Vorauszahlungen (seit dem 14. Juli 2008) und verzögerte bzw. gestundete Zahlungen (seit 1. Oktober 2008) bei der SAFE über das Trade Credit Registration and Administration System (TCRAS) online registrieren (www.safesvc.gov.cn). Die Registrierung hat grundsätzlich innerhalb von 15 Tagen nach Vertragsschluss zu erfolgen, wenn im Vertrag eine Vorauszahlungsklausel oder Klauseln

zu Zahlungsstundungen oder -verzögerungen enthalten sind. Erfolgen Vorauszahlungen, ohne dass eine solche Klausel vereinbart wurde, läuft eine Registrierungspflicht von 15 Werktagen ab Erhalt der Anzahlung. Rein faktische Zahlungsverzögerungen müssen innerhalb von 15 Werktagen erfolgen, sofern seit der Zolldeklaration 90 Tage vergangen sind. Die Registrierungsmöglichkeit ist jedoch insgesamt beschränkt durch eine von der SAFE festgelegte Quote. Während in den Bestimmungen keine konkrete Quote für die Anzahlungsregistrierung vorgesehen ist, dürfen die registrierten verzögerten oder gestundeten Zahlungen grundsätzlich 10% der gesamten Devisenzahlungen für Importe des Unternehmens im vergangenen Jahr nicht überschreiten. Bei einer Pflichtverletzung drohen verwaltungsrechtliche Sanktionen, und es besteht das Risiko, dass chinesische Banken die Durchführung einer Überweisung mit Hinweis auf das Überschreiten der Quotenregelung ablehnen.

In der Vergangenheit machte regelmäßig der Abfluss von Devisen ins Ausland Schwierigkeiten. Vor dem Hintergrund der regelmäßigen Aufwertungen des Renminbi rückt nun die Kontrolle des Devisenzuflusses in den Mittelpunkt der staatlichen Aufsicht. Aufgrund der neuen Bestimmungen müssen ausländische Unternehmen bereits bei der Vertragsgestaltung von Import-/Exportverträgen auch mit eigenen Tochtergesellschaften als Vertragspartner darauf achten, dass die Vorgaben von SAFE eingehalten werden können. Bisher genutzte Standardverträge sollten überprüft und gegebenenfalls angepasst werden.

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull)

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 16280

Caroline Tang

caroline.tang@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 10049

Die zweite Regelung des OVGH zu einigen Fragen bei der Anwendung des Gesellschaftsgesetzes der Volksrepublik China

Am 12. Mai 2008 hat der Oberste Volksgerichtshof Chinas (nachfolgend kurz „OVGH“) „Die zweite Regelung zu einigen Fragen bei der Anwendung des Gesellschaftsgesetzes der Volksrepublik China“ (nachfolgend kurz „Regelung“) erlassen, um die Handhabung der im Gesellschaftsgesetz („GesellschaftsG“) vorgesehenen Auflösungsklage durch Gesellschafter sowie das Liquidationsverfahren in der Praxis näher zu erörtern. Diese Regelung ist von großer praktischer Bedeutung insbesondere für ausländische Investoren, die sich mit ihrem chinesischen Joint-Venture-Partner im Streit befinden und aufgrund fehlender Rechtsgrundlagen nicht zügig aus der Gesellschaft aussteigen können.

Auflösungsklage durch Gesellschafter

Treten bei der Geschäftsführung der Gesellschaft große Schwierigkeiten auf, sodass die Fortführung der Gesellschaft die Interessen der Gesellschafter erheblich schädigen würde, so können gemäß § 183 des Gesellschaftsgesetzes Gesellschafter, die mindestens 10% aller Stimmrechte haben, als ultima ratio verlangen, dass das Volksgericht die Gesellschaft auflöst. Jedoch ist diese recht allgemein gefasste Vorschrift in der Praxis sehr auslegungsbedürftig: welche Umstände stellen solche „großen Schwierigkeiten“ im Sinne von § 183 dar? Da die Auflösung ultima ratio ist, müssen zunächst alle anderen Lösungen ausgeschöpft werden, aber worauf beziehen sich diese „anderen Lösungen“? Und wer sind eigentlich die Parteien bei einer Auflösungsklage?

Durch die vorliegende Regelung hat der OVGH den ersten Aufklärungsversuch diesbezüglich unternommen. Zunächst hat der OVGH in § 1 Abs. 1 der Regelung drei konkrete Auslöser für die Klage sowie eine Auffangklausel aufgelistet:

- die Gesellschaft hat mindestens zwei aufeinanderfolgende Jahre keine Gesellschafterversammlung oder Hauptversammlung einberufen können, und bei der Geschäftsführung der Gesellschaft treten große Schwierigkeiten auf; oder
- bei der Stimmabgabe wird die gesetzliche Quote oder die in der Satzung festgelegte Quote nicht erreicht, sodass seit mindestens zwei aufeinanderfolgenden Jahren kein wirk-

samer Beschluss der Gesellschafterversammlung oder der Hauptversammlung herbeigeführt werden konnte, und bei der Geschäftsführung der Gesellschaft treten große Schwierigkeiten auf; oder

- es bestehen langfristige Konflikte zwischen den Direktoren, die nicht durch die Gesellschafterversammlung oder die Hauptversammlung gelöst werden können, und bei der Geschäftsführung der Gesellschaft treten große Schwierigkeiten auf; oder
- andere große Schwierigkeiten treten bei der Geschäftsführung der Gesellschaft auf, sodass die Fortführung der Gesellschaft die Interessen der Gesellschafter erheblich schädigen könnte.

Gemäß § 4 Abs. 1 der Regelung ist die Auflösungsklage gegen die Gesellschaft zu richten. Die Auflösungsklage kann lediglich von Gesellschaftern erhoben werden, deren Geschäftsanteile allein oder zusammen mindestens 10 % aller Stimmrechte der Gesellschaft betragen (§ 1 Abs. 1 der Regelung). Gemäß § 24 der Regelung ist das Volksgericht für die Klage zuständig, in dessen Bezirk die Gesellschaft ihren Sitz hat. Der Kläger muss anderen Gesellschaftern die Erhebung der Auflösungsklage mitteilen oder diese werden vom Volksgericht hierüber informiert und aufgefordert, an dem Gerichtsverfahren teilzunehmen. Die anderen Gesellschafter bzw. die einschlägigen Interessenvertreter (z. B. Gläubiger) haben das Recht, auf Antrag als Streitgenossen oder Nebenkläger an der Klage teilzunehmen.

Das Gericht soll grundsätzlich eine Vereinbarung zwischen den Parteien unterstützen und fördern, wenn die Gesellschaft z. B. durch den Erwerb eigener Anteile oder eine Kapitalherabsetzung weiter besteht, solange damit nicht gegen Gesetze oder Verwaltungsvorschriften verstoßen wird. Dadurch wird der ultima ratio-Charakter der Auflösungsklage verdeutlicht.

Liquidationsverfahren

Nach der Auflösung der Gesellschaft folgt das Liquidationsverfahren, das in §§ 184 – 191 des Gesellschaftsgesetzes vor-

gesehen ist. In der Regel sollte innerhalb von 15 Tagen nach Eintritt des im Gesellschaftsgesetz aufgelisteten Auflösungsgrundes (bei einer Auflösungsklage: nach dem rechtskräftigen Auflösungsurteil des Gerichts) ein Liquidationsausschuss durch die Gesellschaft selbst, also das Willensbildungsorgan, für eine Liquidation bestellt werden. Die Gläubiger der Gesellschaft bzw. die Gesellschafter können gemäß § 7 Abs. 2 und 3 der Regelung die Bestellung des Liquidationsausschusses und die Durchführung der Liquidation durch das Gericht beantragen, wenn

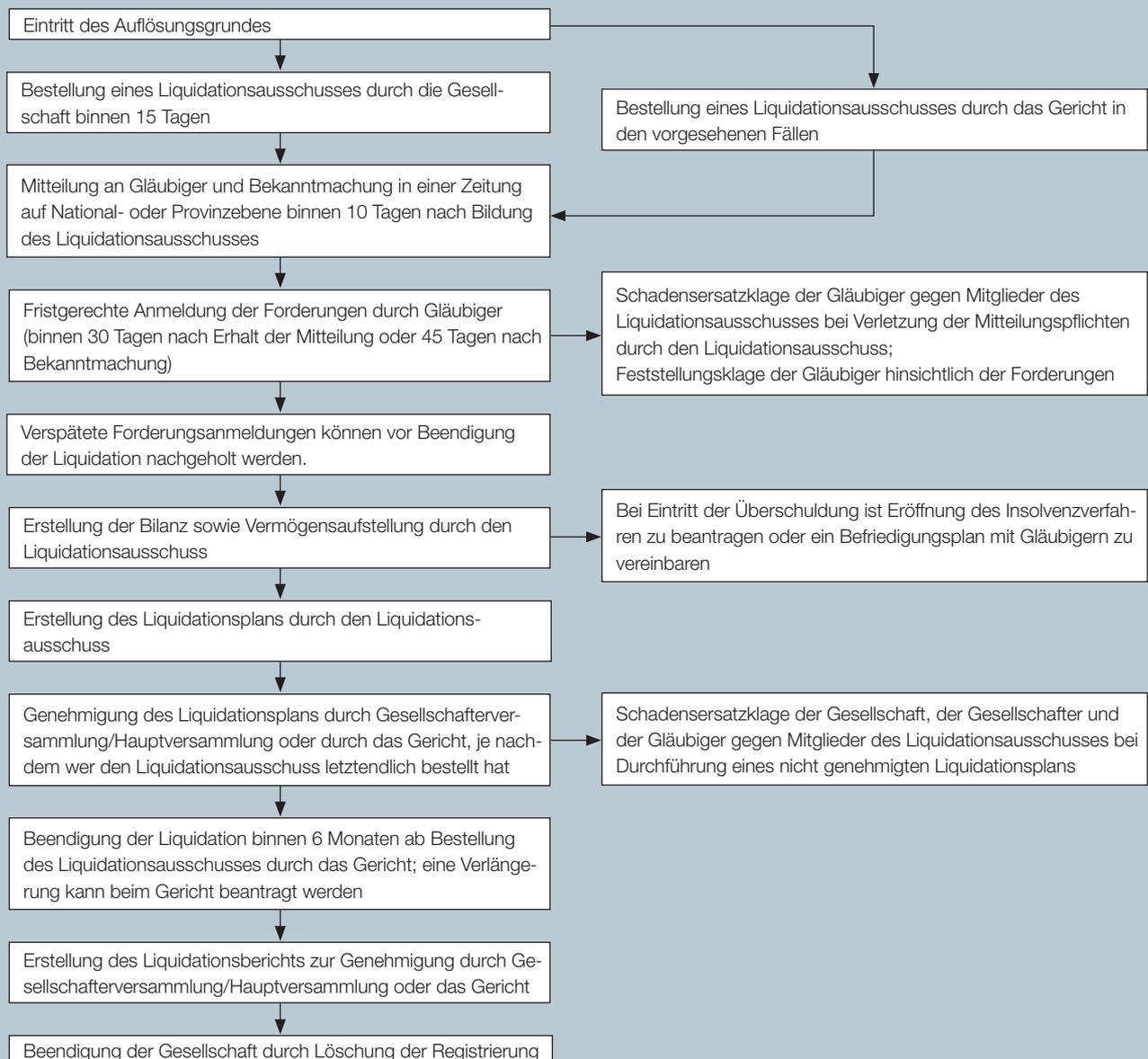
- die Gesellschaft eine Liquidationsgruppe zur Durchführung der Liquidation bei Auflösung nicht fristgerecht bestellen kann; oder

- die Liquidation vorsätzlich verzögert wird, obwohl eine Liquidationsgruppe bereits bestellt ist; oder
- der Liquidationsvorgang rechtswidrig ist und die Interessen von Gläubigern bzw. Gesellschaftern erheblich schädigen könnte.

Gemäß §§ 7 – 16 der Regelung i. V. m. §§ 184 – 191 des Gesellschaftsgesetzes verläuft ein Liquidationsverfahren wie folgt:

Gemäß §§ 18 – 21 der Regelung haften die Gesellschafter einer chinesischen Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die Vorstandsmitglieder und die Mehrheitsaktionäre einer chinesischen Aktiengesellschaft sowie Personen, die faktisch die

Ablauf des Liquidationsverfahren



Gesellschaft beherrschen, in den folgenden Fällen gegenüber den Gläubigern:

- Verzögerung bei der Bestellung der Liquidationsgruppe, die zum Verlust von Gesellschaftsvermögen führt;
- Pflichtverletzungen, die zur Vernichtung des wesentlichen Vermögens, der Bücher und sonstiger wichtiger Unterlagen der Gesellschaft führen, sodass die Liquidation nicht durchgeführt werden kann;
- Arglistige Verfügung über Gesellschaftsvermögen nach der Auflösung der Gesellschaft oder Stellung eines Antrages auf Löschung der Registrierung durch Vorlage eines unzutreffenden Liquidationsberichtes oder gänzlich ohne Liquidation.

Auswirkungen auf Unternehmen mit ausländischer Beteiligung (FIE)

Auf Auflösung und Liquidation von FIE fand früher eine im Jahre 1996 erlassene Sondervorschrift, die sogenannte „Methode zur Liquidation von ausländisch investierten Unternehmen“ Anwendung. Diese Sondervorschrift wurde aber am 15. Januar 2008 aufgehoben, weil manche Regelungen in der Vorschrift dem im Jahre 2005 revidierten Gesellschaftsgesetz widersprachen. Jedoch sind andere Vorschriften über Auflösung und Liquidation in drei weiteren Gesetzen zu Unternehmen mit ausländischer Beteiligung sowie ihre jeweiligen Durchführungsverordnungen weiterhin gültig.

Solange diese speziellen Gesetze zu FIE nicht andere Regelungen vorsehen, können die einschlägigen Vorschriften im Gesellschaftsgesetz sowie in der Regelung des OVGH auf die Auflösung und Liquidation dieser Unternehmen angewandt werden. Der maßgebliche Unterschied zwischen den Auflösungs- und Liquidationsverfahren von rein inländischen Gesellschaften und von FIE ist, dass für die Auflösung und Liquidation letzterer in der Regel eine Genehmigung der zuständigen Prüfungs- und Genehmigungsbehörde zwingend benötigt wird.

Am 5. Mai 2008 hat das Handelsministerium eine Mitteilung über die „Richtlinie zur Auflösung und Liquidation der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung“ (nachfolgend kurz „Richtlinie“) erlassen. In der Richtlinie wird ausdrücklich betont, dass bei der Auflösung eines FIE vor Ablauf der Betriebsdauer ein Auflösungsantrag, ein von dem höchsten Organ der Gesellschaft gefasster Auflösungsbeschluss sowie die Gründungsgenehmigung und die Geschäftslizenz der Gesellschaft von der Gesellschaft bei der zuständigen Prüfungs- und Genehmigungsbehörde zur Genehmigung einzureichen sind.

Falls die einseitige Auflösung mit schwerwiegenden Pflichtverletzungen der anderen Partner begründet wird, ist ein wirksames rechtskräftiges Urteil oder ein gültiger Schiedsspruch über schwerwiegende Pflichtverletzungen der anderen Joint-Venture-Partner neben dem Auflösungsantrag einzureichen. Die Behörde muss dann innerhalb von 10 Werktagen nach Einreichung dieser Unterlagen über die Erteilung einer Auflösungsgenehmigung entscheiden. Eine Liquidationsgruppe muss binnen 15 Tagen nach Erteilung der Auflösungsgenehmigung von der Gesellschaft selbst gebildet werden. Des Weiteren muss ein Liquidationsbericht von dem höchsten Organ der Gesellschaft sowie der zuständigen Behörde genehmigt werden, bevor die Gesellschaft gelöscht werden kann.

Die Richtlinie des Handelsministeriums sieht ausdrücklich vor, dass eine Auflösungsklage durch die Gesellschafter gegen ein FIE gemäß § 183 des Gesellschaftsgesetzes direkt beim zuständigen Gericht erhoben werden kann. Allerdings sollte in der Praxis in diesem Fall nach dem Gerichtsurteil zur Sicherheit eine behördliche Genehmigung zur Auflösung eingeholt werden. Ob der Liquidationsbericht, welcher von dem durch das Gericht bestellten Liquidationsausschuss erstellt wird, neben der Genehmigung durch das Gericht noch einer zusätzlichen behördlichen Genehmigung bedarf, ist noch abzuklären. Im Zweifel ist eine behördliche Genehmigung zum Liquidationsbericht in diesem Fall ebenfalls zu beantragen. Angesichts des gerichtlichen Urteils und der gerichtlichen Genehmigung sollten die behördlichen Genehmigungen aber, wenn überhaupt, lediglich eine Formalität darstellen.

Fazit

Durch die neue Regelung des OVGH und die Richtlinie des Handelsministeriums hat der chinesische Gesetzgeber die einschlägigen Rechtsvorschriften zur Auflösung und Liquidation chinesischer Gesellschaften harmonisiert und das Verfahren näher konkretisiert. Damit werden zwar nicht alle Probleme beim Ausstieg ausländischer Investoren durch einseitige Auflösung abschließend gelöst. Die Rolle der Genehmigungsbehörde in dem Liquidationsverfahren ist beispielsweise noch zu klären. Ausländischen Investoren wird damit in vielen Fällen aber überhaupt erst möglich, sich in enger Kooperationen mit dem Gericht und den Behörden sowie gestützt auf die neuen Regelungen aus einer gescheiterten Investition in China zurückzuziehen.

Dr. LI Guang, LL.M. (Freiburg)
guang.li@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (711) 9338 10783

Schwellenwerte für die Fusionskontrolle festgelegt

Das Antimonopolgesetz der Volksrepublik China aus dem letzten Jahr (vgl. unseren Beitrag in Foreign Law & Investments, 4. Quartal 2007) hat einige Fragen offen gelassen. Der Staatsrat hat diese nun teilweise aufgegriffen und die ersten Durchführungsvorschriften vorgelegt: die „Kriterien zur Meldung eines Zusammenschlusses von Geschäftsbetreibern“ (in Kraft seit dem 3. August 2008). In vier kurzen Artikeln wird festgelegt, unter welchen Voraussetzungen ein Unternehmenszusammenschluss bei den zuständigen Behörden des Staatsrats (Handelsministerium) angemeldet werden muss.

Ein Zusammenschluss ist danach meldepflichtig, wenn entweder:

- alle an einem Zusammenschluss beteiligten Unternehmen zusammen weltweit im letzten Geschäftsjahr einen Gesamtumsatz von mehr als 10 Mrd. RMB (ca. 1 Mrd. Euro) erwirtschaftet haben und zumindest zwei der beteiligten Unternehmen im gleichen Zeitraum allein in der Volksrepublik China einen Umsatz von mehr als 400 Mio. RMB (ca. 40 Mio. Euro) 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 (ca. 200 Mio. Euro) erwirtschaftet haben und mindestens zwei der beteiligten Unternehmen in der Volksrepublik China einen Umsatz von mehr als 400 Mio. RMB (ca. 40 Mio. Euro) erreicht haben.

Daneben wurde in Artikel 4 eine Auffangklausel formuliert, wonach auch dann, wenn die oben aufgeführten Kriterien nicht erfüllt sind, eine Fusionskontrolle durchgeführt werden soll, wenn vermutet werden darf, dass der Unternehmenszusammenschluss zu einer Wettbewerbsverzerrung führen wird.

Diese kurzen Formeln erfassen bisher nur die einfachen Umsatzzahlen. Für Banken und Versicherungen sowie Wertpapierhandel und Termingeschäfte sollen noch andere Grenzwerte vorgelegt werden.

Bei Fehlen einer solcher Meldung bzw. bei Nichteinholung einer Vor-Entscheidung des Handelsministeriums ist die Durchführung eines Zusammenschlusses nicht zulässig (§ 21 Antimonopolgesetz).

Für ausländische Investoren ist diese Meldepflicht nicht neu. Schon seit dem Jahr 2006 regeln die sogenannten „M&A-Vorschriften“ („Vorschriften über den Kauf inländischer Unternehmen durch ausländische Investoren“, in Kraft seit dem 9. August 2006) das Verfahren bei der Übernahme von chinesischen Unternehmen durch ausländische Investoren.

Ob diese Bestimmungen nunmehr als überholt gelten müssen und durch das neue Antimonopolgesetz und den Ausführungsvorschriften abgelöst werden sollen, ist noch nicht abschließend geklärt. Eine amtliche Mitteilung dazu wird erwartet.

Dr. Eva Drewes

eva.drewes@cn.luther-lawfirm.com

Telefon +86 (21) 5010 6580

Chun Li

chun.li@luther-lawfirm.com

Telefon +49 (221) 9937 25713

Indien

Überprüfung der FDI-Richtlinien

Indien hat sich seit den 90er Jahren durch einen konsequenten Reformkurs und eine investorenfreundliche Deregulierungspolitik zu einem der interessantesten Investitionsmärkte Asiens entwickelt. Indiens Wirtschaftspolitik strebt die Förderung ausländischer Direktinvestitionen (FDI) an und begrüßt diese in nahezu allen Wirtschaftszweigen. Ausgenommen sind lediglich Bereiche, die politisch oder wirtschaftlich von wesentlicher strategischer Bedeutung sind. Zu dieser sogenannten Prohibited List zählt etwa der Atomsektor, die Verteidigungsindustrie, der Schienenverkehr, Glücksspiel, zum Teil Geschäfte mit Immobilien und, bis auf einige Ausnahmen, Landwirtschaft und der Abbau von Kohle.

Bei der Zulassung ausländischer Investitionen sind zwei verschiedene Verfahren zu unterscheiden. In vielen Wirtschaftszweigen und für fast alle Produktionsvorhaben kann eine Investition ohne Genehmigung der Behörden erfolgen (sogenannte Automatic Route). Dazu gehören unter gewissen Auflagen auch Handelsaktivitäten. Eine Anzeige bei der Reserve Bank of India (RBI) ist in diesen Fällen ausreichend. Ausnahmen zur genehmigungsfreien Automatic Route sind gesetzlich festgelegt (Foreign Exchange Management Act, Industries Act). Diese unterliegen der sogenannten Approval Route und bedürfen einer Genehmigung des Foreign Investment Promotion Board (FIPB), einer Unterbehörde des indischen Finanzministeriums. Das FIPB muss Entscheidungen zwar nicht begründen, zur Erzielung größerer Transparenz hat die Regierung aber entsprechende Richtlinien erlassen. Zu prüfende Kriterien sind danach Planungszahlen, Technologieimport, Anteil der importierten Waren am Endprodukt und in welchem Umfang für den Export produziert werden soll. Ebenfalls der Approval Route unterliegen ausländische Beteiligungen an indischen Unternehmen, die zwar aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu bestimmten Wirtschaftszweigen unter die Automatic Route fallen würden, aber bei Überschreitung bestimmter Beteiligungsquoten (sogenannte Sectoral Caps) genehmigungspflichtig sind. Die jeweiligen Quoten werden von der Regierung festgelegt und betreffen unter anderem den Finanz-, Versicherungs- und Telekommunikationssektor.

Nach einer Überprüfung der gegenwärtigen Richtlinien hat die indische Regierung den aktuellen Stand der FDI-Regelungen am 18. Juni 2008 in einer Pressemitteilung zusammengefasst und dabei in vier Sektoren Änderungen vorgenommen:

- Die mögliche Quote der ausländischen Beteiligung an Unternehmen, die Infrastruktur/Dienstleistung (ausgenommen Telekommunikation) investieren, wurde von 49 % auf 100 % erhöht. Sie unterliegt aber weiterhin der FIPB-Genehmigungspflicht.
- Die Liste zulässiger Aktivitäten bankfremder Finanzdienstleistungsunternehmen mit einer zulässigen genehmigungsfreien ausländischen Beteiligungsquote von 100 % wurde geringfügig geändert. So ist etwa die ausländische Aktivität im Bereich „leasing and finance“ an bestimmte Bedingungen geknüpft, insbesondere neue Mindestkapitalanforderungen, die nur durch die Ausgabe neuer Stammaktien erfüllt werden können.
- Für den Bausektor wurde ein ausdrückliches Verbot von FDI im „Real Estate Business“ eingefügt, ohne dass dieser Begriff weiter definiert ist.
- Im Arzneimittelsektor wurde die Zulässigkeit einer 100 %igen ausländischen Direktinvestition per Automatic Route nun auch auf den Bereich der Anwendung rekombinanter DNA-Technologie ausgeweitet.

Fazit

Die Änderungen deuten darauf hin, dass die indische Regierung offenbar mit den FDI-Regelungen insgesamt zufrieden ist und sich auf das „fine-tuning“ beschränkt, um Einzelproblemen begegnen zu können. Eine weitergehende Öffnung findet zur Zeit nicht statt.

Dr. Thomas Hufnagel
thomas.hufnagel@luther-lawfirm.com
Telefon +65 6408 8005

Milena Reutlinger
milena.reutlinger@luther-lawfirm.com

Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche in Indien erschwert

Schiedsgerichtsbarkeit in Indien

Der bilaterale Handel zwischen Indien und Deutschland hat sich in den letzten drei Jahren mehr als verdoppelt. Alle Anzeichen deuten darauf hin, dass der Subkontinent auch zukünftig einer der zentralen Wachstumsmärkte für viele deutsche Unternehmen sein wird. Mit dem Stellenwert der deutsch-indischen Handelsbeziehungen steigt jedoch auch die Bedeutung von Vorsorgemaßnahmen für den Fall des Auftretens von Streitigkeiten in diesen Geschäftsbeziehungen.

Unter diesen Vorsorgemaßnahmen kommt der Vereinbarung von Schiedsklauseln ein besonderer Stellenwert zu. Aufgrund der chronischen Überlastung der indischen Gerichte, welche unter Umständen zu jahrzehntelangen Verfahren führen kann, werden in der Praxis regelmäßig Schiedsklauseln vereinbart.

Die Schiedsgerichtsbarkeit ist eine in Indien etablierte und durch den Arbitration and Conciliation Act, 1996 (ACA) auch umfassend geregelte Form für die Beilegung von Rechtsstreitigkeiten. Der ACA basiert auf dem UNCITRAL Modell des Ausschusses für internationales Handelsrecht der Vereinten Nationen und entspricht daher internationalen Standards. In der Praxis werden häufig auch andere Verfahrensregeln gewählt, beispielsweise die der Internationalen Handelskammer in Paris (ICC) oder der SIAC in Singapur.

Die Vollstreckung von ausländischen Schiedssprüchen richtet sich in Indien nach Part II des ACA, welcher den staatlichen Gerichten die Verweigerung einer Vollstreckung nur unter engen Voraussetzungen zugesteht. Der Erlass des gerichtlichen Vollstreckungsbeschlusses kann zwar ebenfalls mehrere Monate dauern, führt jedoch immer noch zu einem enormen Zeitgewinn gegenüber regulären staatlichen Zivilgerichtsverfahren.

Zwei jüngere Grundsatzurteile des Supreme Court of India erschweren jedoch die Vollstreckung von Schiedssprüchen erheblich und sollen im Folgenden näher erläutert werden.

Aktuelle Rechtsentwicklungen auf dem Gebiet der Schiedsgerichtsbarkeit in Indien

Die Erschwernisse für die Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche resultieren daraus, dass ein Verstoß gegen

die Public Policy of India zu einer Verweigerung der Anerkennung des Schiedsspruchs durch das Vollstreckungsgericht führen kann.

Dieser, bisher eher eng zu verstehende und in der Praxis zu vernachlässigende Verweigerungsgrund hat durch zwei neuere Grundsatzurteile des Supreme Court of India in den Fällen *Venture Global Engineering v Satyam Computer Services, Ltd.* (2008) und *ONGC v Saw Pipes* (2003) eine enorme Aufwertung erfahren.

Am 10. Januar 2008 hat der Supreme Court of India, mit seiner Entscheidung in dem Fall *Venture Global Engineering*, die Tür zu langwierigen Überprüfungen eines ergangenen internationalen Schiedsspruches vor den staatlichen indischen Gerichten geöffnet. In dem Urteil hat der Supreme Court entschieden, dass Section 34 des ACA, welche es den staatlichen Gerichten erlaubt, in Indien ergangene Schiedssprüche auf einen Verstoß gegen die Public Policy of India zu überprüfen, auch auf die Vollstreckung internationaler Schiedssprüche anzuwenden ist.

In dem zwischen *Venture Global Engineering* und *Satyam Computer Services* geschlossenen Joint Venture Vertrag wurde das Recht des US-Bundesstaates Michigan für anwendbar erklärt und zudem vereinbart, dass ein eventueller Disput nach den international anerkannten Regeln des London Court of International Arbitration (LCIA) entschieden werden sollte.

Der indische Joint Venture Partner Satyam beanspruchte nach einigen Jahren aufgrund mehrerer Vertragsverstöße durch *Venture Global Engineering* sein vertragliches Recht, die Gesellschaftsanteile des ausländischen Partners zu übernehmen. Der LCIA entsprach in seinem Schiedsspruch dem Begehren und sprach Satyam sämtliche Gesellschaftsanteile an der Joint Venture Gesellschaft zu. *Venture Global Engineering* klagte gegen diesen internationalen Schiedsspruch vor einem staatlichen indischen Gericht und wurde vom Supreme Court letztinstanzlich in seiner Rechtsauffassung bestätigt, dass der Schiedsspruch gegen die Public Policy of India verstoße und nicht vollstreckt werden könne.

Die Entscheidung des Supreme Court hat, international wie national, grundsätzliche Ablehnung und Kritik erfahren.

Sie erkenne die gesetzgeberischen Erwägungen und wirtschaftlichen Umstände, welche zum Erlass des ACA geführt hätten und werfe die Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche in Indien auf das im Zuge der Globalisierung nicht konkurrenzfähige Niveau von vor 1996 zurück.

Der Supreme Court hat zudem den Umfang des Begriffs „Public Policy“ im Jahr 2003 im Fall *ONGC v Saw Pipes* äußerst weit ausgelegt. Ein Verstoß gegen diese liegt z.B. vor, wenn der zu vollstreckende Schiedsspruch offensichtlich illegal ist, oder wenn fundamentale Interessen Indiens, grundlegende Vorstellungen von Gerechtigkeit und Moral oder die Stützpfeiler des indischen Rechtssystems betroffen sind. Die Unbestimmtheit dieser Rechtsbegriffe resultiert zwangsläufig in einem Verlust an Rechtssicherheit und kann im schlimmsten Fall den Einstieg in ein jahrelanges Verfahren durch alle indischen Gerichtsinstanzen nach sich ziehen, wodurch die elementaren Vorteile des Schiedsverfahrens konterkariert würden.

Ungeachtet der nicht zu leugnenden Substanz dieser Kritikpunkte muss sich die Praxis auf die geänderten Rahmenbedingungen einstellen.

Auswirkungen auf die Praxis

Um die negativen Folgen der Venture Global Engineering Entscheidung zu vermeiden, ist es den Parteien dringend zu empfehlen, Part I des ACA in der Schiedsvereinbarung ausdrücklich für nicht anwendbar zu erklären. Dies ist beim Abschluss von Schiedsvereinbarungen zu beachten, und zudem sollten bestehende Schiedsvereinbarungen, wenn möglich, entsprechend an die geänderten Rahmenbedingungen angepasst werden. Der Supreme Court hat diese Option ausdrücklich zugelassen, jedoch ausschließlich für Schiedsverfahren, die außerhalb Indiens stattfinden. Bei der vertraglichen Bestimmung des Schiedsorts ist somit umso mehr darauf zu achten, dass dieser nicht in Indien, sondern in einem neutralen Drittstaat, z. B. in Singapur, belegen ist.

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

Bastian Ohl
bastian.ohl@luther-lawfirm.com
Telefon + 49 (221) 9937 25793

Polen

Umfassende Reformen in Polen

„Der heutige Tag ist der Startschuss für die legislative Offensive der Regierung“ – mit diesen Worten begrüßte der polnische Premierminister Donald Tusk die Journalisten auf einer Pressekonferenz Anfang Oktober 2008 in Warschau.

Diese in den polnischen Zeitungen humorvoll auch als „Oktober Revolution“ bezeichnete „legislative Offensive“ bezeichnet 140 Gesetzesentwürfe der Regierung, die dem Parlament zur Beratung und Abstimmung unterbreitet werden sollen und teilweise bereits verabschiedet sind. Besonders interessant für die Wirtschaft sind die Gesetzesvorhaben im gesellschaftsrechtlichen Bereich.

Änderungen im Aktienrecht vom 5. Oktober 2008

Den informellen Startschuss für die legislative „Oktober Revolution“ gab die am 5. Oktober 2008 in Kraft getretene Novelle des Gesetzes über die Handelsgesellschaften. Dabei richtete sich das Augenmerk des Gesetzgebers vor allem auf die Rechtsform der polnischen Aktiengesellschaft (S.A.). So kann die polnische Aktiengesellschaft nunmehr eigene Aktien von bis zu 20% ihres statutarischen Kapitals erwerben. Voraussetzung ist eine Ermächtigung des Vorstands durch die Hauptversammlung, in der die Bedingungen des Erwerbs (z.B. Anzahl der zu erwerbenden Aktien sowie der höchste Erwerbspreis) sowie der Zeitraum, auf den sich die Ermächtigung des Vorstandes (max. 5 Jahre) erstreckt, festgelegt sind. Im Gegenzug zu dieser Ermächtigung ist der Vorstand verpflichtet, nach dem Erwerb der Aktien der Hauptversammlung einen Bericht über die Ausübung der Ermächtigung zu erstatten.

Des Weiteren kann die Aktiengesellschaft nach der Novelle vom 5. Oktober 2008 Darlehen an Dritte ausreichen, um diesen den Erwerb bislang von der Gesellschaft gehaltener eigener Aktien zu finanzieren. Bisher war dies der Aktiengesellschaft verboten. Die Darlehensvergabe zu diesem Zweck ist allerdings nur unter bestimmten Voraussetzungen erlaubt, etwa der Einhaltung üblicher Marktbedingungen. Die polnische AG kann alternativ auch eine Sicherheit für Darlehen gewähren, die dem Erwerb eigener Aktien dienen. Auch dies bedarf jeweils einer entsprechenden Ermächtigung des Vorstandes durch die Hauptversammlung. Die Grundlage für den Ermächtigungsbeschluss bildet ein vom Vorstand zu erstellender Bericht, der die Gründe für die Finanzierung, die damit verbundenen finanziellen Risiken für

die Gesellschaft sowie den Preis, den der Dritte für die Aktien der Gesellschaft bezahlen soll, festlegt. Dieser Bericht unterliegt der Publizitätspflicht und ist beim zuständigen Registergericht zu hinterlegen.

Das finanzielle Risiko der Finanzierung oder der Besicherung des Erwerbs bislang von der Gesellschaft gehaltener eigener Aktien durch Dritte wird für die polnische Aktiengesellschaft dadurch begrenzt, dass derartige Geschäfte nur aus dem von der Gesellschaft erwirtschafteten Bilanzüberschuss finanziert werden dürfen. Da dieser normalerweise an die Aktionäre ausgeschüttet wird, können die Aktionäre auch über dessen Verwendung (z.B. für eine Drittfinanzierung) entscheiden.

Nach dem Willen des Gesetzgebers sollen Gläubiger von Aktiengesellschaften künftig bei einer Herabsetzung des Stammkapitals stärker als bisher geschützt werden. Dies soll durch einen Anspruch der Gläubiger auf Sicherung ihrer Forderungen durch die Gesellschaft erreicht werden. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Gläubiger glaubhaft machen können, dass die geplante Herabsetzung des Kapitals die Durchsetzung ihrer Forderungen gefährdet. Die Sicherung der Ansprüche soll im Regelfall durch die Hinterlegung eines entsprechenden Geldbetrages beim zuständigen Gericht erfolgen.

Ziel der Novelle vom 5. Oktober 2008 ist vor allem die Unterstützung der wirtschaftlichen Betätigung der Aktiengesellschaften im Hinblick auf die fortschreitende europäische Integration und den damit verbundenen Konkurrenzkampf auf dem europäischen Wirtschaftsmarkt. Auch soll die polnische Aktiengesellschaft im internationalen Konkurrenzkampf der Gesellschaftsformen gerade auch für nicht polnische Unternehmer interessanter gemacht werden. Ob dieses Ziel realistisch ist, ist jedoch aufgrund der mangelnden Verbreitung polnischer Sprachkenntnisse in Europa fraglich.

Weitere Änderungen im Gesellschaftsrecht

Am 23. Oktober 2008 hat das polnische Parlament (Sejm) eine Novelle des polnischen Gesetzes über die Handelsgesellschaften verabschiedet. Dabei hat sich der Gesetzgeber für die von der Regierung vorgeschlagene Herabsetzung des Stammkapitals der polnischen GmbH (Sp. z o.o.) auf PLN 5.000 (bisher PLN 50.000) und der

polnischen Aktiengesellschaft (S.A.) auf PLN 100.000 (bislang PLN 500.000) entschieden. Darüber hinaus sind noch zwei weitere Vorschläge aus dem Regierungsentwurf verabschiedet worden. So entfällt künftig die bisherige Umwandlungspflicht der polnischen GbR (s.c.) in eine OHG (sp.j.) wenn diese bestimmte Nettoeinnahmen überschreitet, bei denen im übrigen auch das polnische Handelsrecht die Führung von Büchern vorschreibt. Darüber hinaus können künftig die Gesellschafter von Kapitalgesellschaften den Tag der Auszahlung von Dividende bestimmen.

Des Weiteren soll es nach dem Gesetzesentwurf möglich sein, den Gesellschaftsvertrag einer Partnerschaftsgesellschaft lediglich schriftlich zu schließen. Bislang war die notarielle Beurkundung des Partnerschaftsgesellschaftsvertrages notwendig.

Der vom Sejm beschlossene Entwurf wurde an die höhere Kammer des Parlaments (Senat) geleitet und von diesem einstimmig und ohne inhaltliche Veränderungen verabschiedet. Um in Kraft zutreten, bedarf das Gesetz zu Redaktionsschluss noch der Ausfertigung und Unterschrift des Präsidenten.

Fast gleichzeitig mit dem Regierungsentwurf legte auch die Opposition einen Vorschlag zur Änderung des Gesetzes über die Handelsgesellschaften vor. Auch dieser Vorschlag sah eine Senkung des Stammkapitals für die polnische GmbH und die polnische Kommanditgesellschaft auf Aktien (S.K.A.) auf PLN 10.000 vor. Im Gegensatz zum Regierungsentwurf sollte jedoch die Höhe des Stammkapitals der Aktiengesellschaft unverändert bleiben.

Der Oppositionsentwurf zielt auch auf eine Vereinfachung der Gründungsvorschriften ab. Danach sollen Gesellschaftsverträge einer Partnerschaftsgesellschaft, einer Kommanditgesellschaft, einer Kommanditgesellschaft auf Aktien und einer GmbH nicht mehr der notariellen Beurkundung, sondern nur noch der einfachen Schriftform bedürfen. Die Einbeziehung eines Notars bei der Gründung einer Gesellschaft erachtet der Entwurf für unnötig, weil die polnischen Registergerichte anlässlich der Eintragung der Gesellschaft in das Register die Gesellschaftsverträge auf ihre Vereinbarkeit mit dem polnischen Recht überprüfen. Dadurch sollen vor allem die hohen Notargebühren entfallen, wodurch die Gründung insgesamt einfacher, kostengünstiger und damit interessanter wird.

Auch sollen nach dem Oppositionsentwurf die Gebühren für die Eintragung einer neu gegründeten Gesellschaft beim Registergericht allgemein auf PLN 500 gesenkt werden. Bisher differenziert die Gebührenordnung nach der Gesell-

schaftsform, wobei für die Eintragung einer Personengesellschaft PLN 750 und einer Kapitalgesellschaft PLN 1.000 zu entrichten sind.

Insbesondere vor dem Hintergrund der am 1. November 2008 in Kraft getretenen Reform des GmbH-Rechts in Deutschland bleibt abzuwarten, ob neben den bereits umgesetzten Änderungsvorschlägen der Regierung sich auch noch Teile des Oppositionsentwurfs im Rahmen der geplanten „legislativen Offensive“ durchsetzen werden. Insgesamt ist bemerkenswert, dass sich der polnische Gesetzgeber – anders als der deutsche im Rahmen der jüngsten Reform des GmbH-Rechts und entgegen mancher kritischer Stimme in der polnischen juristischen Fachliteratur – für eine Senkung des Stammkapitals entschieden hat.

Dr. Achim Grothaus, LL.M. (London)
achim.grothaus@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (30) 52133 21146

Damian Swirski, LL.M.
damian.swirski@luther-lawfirm.com
Telefon +49 (30) 52133 21164

Singapur

Der Stadtstaat reagiert auf Arbeitskräftemangel

Um den Herausforderungen einer schrumpfenden und alternden Bevölkerung sowie dem Mangel an ausgebildeten Arbeitskräften gerecht zu werden, hat die Regierung Singapurs in den letzten Wochen zwei Maßnahmen angekündigt, die für jeden Arbeitgeber und Arbeitnehmer von Bedeutung sind: Mehr Vorteile für arbeitende Eltern und neue Regelungen für die Beschäftigung von Angestellten über das gesetzliche Rentenalter von 62 hinaus.

I. Verbesserte Urlaubsregelungen für verheiratete Eltern

Am 17. August 2008 kündigte Singapurs Premierminister Lee ein Maßnahmenpaket an, mit dem die Bedingungen für arbeitende Eltern deutlich verbessert werden sollen. Neben neuen steuerlichen und finanziellen Vorteilen werden mit dem mehr als verdoppelten Budget auch verbesserte Urlaubsregelungen für arbeitende Eltern mitfinanziert. Obwohl die notwendigen gesetzgeberischen und administrativen Änderungen zur Umsetzung der neuen Maßnahmen noch nicht vollzogen sind, empfiehlt die Regierung allen Arbeitgebern, ihren betroffenen Angestellten die verbesserten Urlaubsregelungen schon ab dem 17. August 2008 zu gewähren. Die gesetzliche Umsetzung wird für Oktober 2008 angestrebt und soll am 1. Januar 2009 in Kraft treten.

Wichtig: Die erweiterten Urlaubsregelungen gelten nur für verheiratete Eltern von Kindern mit singapurischer Staatsbürgerschaft.

Verlängerter Mutterschaftsurlaub

Der bezahlte Mutterschaftsurlaub wird von 12 auf 16 Wochen verlängert. Die letzten acht Wochen können nach Absprache mit dem Arbeitgeber auf die 12 Monate nach der Geburt des Kindes verteilt werden. Für die ersten beiden Kinder zahlt der Arbeitgeber das Gehalt der Mutter in den ersten acht Wochen, für die letzten acht Wochen übernimmt der Staat die Gehaltszahlungen (max. 20.000 SGD). Ab dem dritten Kind wird das Gehalt vollständig vom Staat bezahlt (max. 40.000 SGD). Ausgleichszahlungen für Angestellte mit höherem Gehalt liegen im Ermessen des Arbeitgebers.

Bezahlter Kinderbetreuungsurlaub

Der bezahlte Kinderbetreuungsurlaub wurde für Eltern von Kindern unter sieben Jahren von zwei auf sechs Tage

pro Jahr erhöht. Das Gehalt für die ersten drei Tage zahlt der Arbeitgeber, die letzten drei Tage zahlt der Staat (max. 500 SGD pro Tag). Ausgleichszahlungen für Angestellte mit höherem Gehalt liegen im Ermessen des Arbeitgebers.

Unbezahlter Babybetreuungsurlaub

Eltern von Kindern unter zwei Jahren erhalten zukünftig sechs weitere Tage unbezahlten Urlaub zur Betreuung ihrer Babys. Eltern mit Kindern unter zwei Jahren haben Anspruch auf Baby- und Kinderbetreuungsurlaub, also insgesamt zwölf zusätzliche Urlaubstage.

Verbesserter Schutz für schwangere Angestellte

Angestellte haben zukünftig schon ab der Dauer eines Anstellungsverhältnisses von 90 Tagen vor der Geburt einen Anspruch auf den bezahlten Mutterschaftsurlaub (bisher 180 Tage). Darüber hinaus besteht der Anspruch auch, wenn der Angestellten während der letzten sechs Monate vor dem voraussichtlichen Geburtstermin grundlos oder in den letzten drei Monaten betriebsbedingt gekündigt wurde.

II. Wiedereinstellungsgesetz (2012)

Statt das gesetzliche Rentenalter von 62 Jahren zu erhöhen, hat man sich in Singapur für einen anderen Weg entschieden, die Lebensarbeitszeit zu verlängern: 2012 wird ein neues Gesetz in Kraft treten, wonach Arbeitnehmer grundsätzlich zunächst bis 65, in einem zweiten Schritt bis zum Alter von 67 beschäftigt werden sollen. In der Zwischenzeit ermutigen die „Tripartite Partners“ (Regierung, Arbeitgeber und Gewerkschaften) die in Singapur ansässigen Firmen, ihre Angestellten in Vorbereitung auf das neue Gesetz schon jetzt freiwillig wiedereinzustellen (da die meisten Arbeitsverträge mit Erreichen des 62. Lebensjahres auslaufen). Zu diesem Zweck wurde im September ein Ratgeber mit Vorschlägen und Empfehlungen veröffentlicht und an alle Unternehmen verteilt.

Der Ratgeber enthält Hinweise zur:

- Auswahl geeigneter Mitarbeiter für die Wiedereinstellung: jeder gesunde Mitarbeiter, dessen Leistungen in der Vergangenheit zumindest zufriedenstellend waren, sollte wiedereingestellt werden;

- Unterstützung der Mitarbeiter bei der Ruhestandsplanung durch den Arbeitgeber einschließlich möglicher Wiedereinstellungsangebote;
- Gestaltung der Wiedereinstellungsverträge: Änderung von Löhnen und sonstigen Leistungen, Modifikation der Beschäftigungsart oder Neuverhandlung der Arbeitsbedingungen, sowie flexiblere Arbeitszeitmodelle;
- Dauer der Wiedereinstellung, die wenigstens ein Jahr betragen und bis zum 65. Lebensjahr verlängerbar sein sollte, wenn die oben genannten Voraussetzungen erfüllt bleiben.

Dr. Thomas Hufnagel
thomas.hufnagel@luther-lawfirm.com
Telefon +65 6408 8005

Alex Bohusch
alex.bohusch@luther-lawfirm.com

Neue Handels- und Investitionsschutzabkommen der ASEAN-Staaten

Vom 25. bis zum 28. August fand das diesjährige Treffen der ASEAN Wirtschaftsminister in Singapur statt. ASEAN ist die Vereinigung südostasiatischer Staaten (Association of Southeast Asian Nations). Mitglieder sind derzeit Brunei, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam. Im Rahmen dieses Treffens konnten auch die Verhandlungen über zwei neue ASEAN-Abkommen abgeschlossen werden, die Handel und Investitionen in der Region weiter fördern sollen. Das ASEAN Comprehensive Investment Agreement (ACIA) und das ASEAN Trade in Goods Agreement (ATIGA) werden voraussichtlich im Dezember auf dem ASEAN Summit in Bangkok unterzeichnet. ACIA dient vor allem der Förderung des Investitionsklimas für ASEAN-ansässige Investoren, während im ATIGA alle bestehenden Regelungen über den Warenhandel in einem umfassenden Abkommen vereint und überarbeitet wurden. Zwar sind die Abkommen noch nicht im Detail bekannt; die vom ASEAN Sekretariat veröffentlichten Zusammenfassungen und Präsentationen ermöglichen aber schon eine erste Bewertung der neuen Abkommen.

ACIA – ASEAN Comprehensive Investment Agreement

ACIA soll zukünftig die bisher bestehenden Investitionsabkommen, nämlich das ASEAN Investment Area (AIA) Agreement und das ASEAN Investment Guarantee Agreement (IGA) miteinander vereinen und weiter entwickeln. Ziel des Abkommens ist der verbesserte Schutz von länderübergreifenden Investitionen. Während das AIA Abkommen aus dem Jahr 1998 vor allem liberalisierende Elemente enthält, und

das IGA Abkommen von 1987 vorrangig dem Schutz von Investitionen diene, behandelt ACIA alle vier wichtigen Bereiche einer umfassenden Investitionsförderung:

- Liberalisierung des zwischenstaatlichen Handels
- Handelserleichterung
- Investitionsschutz und
- Förderung von Investitionen.

Investoren aus den ASEAN-Staaten und auch ausländische Investoren, die in den ASEAN-Staaten ansässig sind, erhalten künftig durch das ACIA direkte Ansprüche gegenüber den Mitgliedsstaaten. Sie können sich über Investitionshürden beschweren und einen Anspruch auf Kompensation geltend machen, wenn ein ASEAN-Staat seinen Verpflichtungen unter ACIA nicht nachkommt und einem Investor dadurch finanzielle Nachteile entstehen. Zur Sicherung dieser Ansprüche enthält ACIA umfassende und detaillierte Regelungen zur Streitbeilegung zwischen Investoren und Mitgliedsstaaten.

Investoren, die in einem ASEAN Staat ansässig sind, genießen zukünftig alle Vorteile einer nichtdiskriminierenden Behandlung, wenn sie in anderen ASEAN Staaten investieren. Sie werden inländischen Investoren gleichgestellt. Zu diesen Vorteilen gehören unter anderem freier Transfer von Kapital, Gewinnen, Dividenden und Personal. Sollte es zu Konflikten mit einem ASEAN-Staat kommen, haben Investoren nach Inkrafttreten des ACIA die Wahl, ob sie ihren Anspruch vor den lokalen Gerichten oder einem internationalen Schiedsgericht

geltend machen wollen. In Zukunft können Investoren nur noch aus Gründen des öffentlichen Interesses enteignet werden, wobei ACIA klare Regeln zur Kompensation entsprechend dem Marktwert vorsieht. Eine gleichermaßen nicht-diskriminierende Kompensation ist auch für Verluste durch Unruhen und Aufstände geregelt.

ATIGA – ASEAN Trade in Goods Agreement

ATIGA ist eine Weiterentwicklung des aktuellen ASEAN Free Trade Area – Common Effective Preferential Tariff Scheme (AFTA Cept). Es ähnelt dem Warenhandelskapitel eines Freihandelsabkommens und regelt sowohl Zölle als auch nichttarifäre Handelshemmnisse. Der AFTA Cept Scheme sieht die Reduzierung und schließlich die Abschaffung aller Zölle im Warenhandel innerhalb von ASEAN vor und führte zur Senkung des durchschnittlichen Zolls von 12,8% 1993 auf 1,95% im Jahr 2008. ATIGA wird die Bestrebungen des AFTA Cept Scheme weiterführen, indem es alle bestehenden Initiativen, Abkommen und Verpflichtungen in einem umfassenden Dokument vereint. In Rücksprache mit der Wirtschaft konzentriert sich das neue Abkommen verstärkt auf die Erleichterung des Handels und der Handelsverfahren. Einzelne Kapitel in ATIGA beschäftigen sich mit Zöllen, Normen, technischen Vorschriften, oder sanitären Maßnahmen. ATIGA regelt auch die Einrichtung förmlicher Kontaktstellen der Zollbehörden zur Klärung von Fragen rund um den Import und Export von Waren.

Durch ATIGA wird die Liberalisierung des Warenhandels in ASEAN außerdem transparenter. Händler werden schon im Voraus wissen, wann die einzelnen Mitgliedsstaaten ihre Zölle für bestimmte Produkte senken oder abschaffen. Um die Liberalisierung des Handels zu sichern, ermöglicht ATIGA zu-

künftig die Beschwerde Betroffener über Inkonsistenzen an Zollgrenzen. Ein ähnlicher Konsultationsmechanismus soll die Abschaffung aller nichttarifären Handelsbarrieren beschleunigen. In ATIGA wurden auch die ASEAN Ursprungsregeln überarbeitet und liberalisiert. Bestimmten IT-Produkten wird zukünftig automatisch Ursprungslandstatus gewährt, um die Herstellung von elektronischen Produkten zu erleichtern. Um die Aktualität des neuen Abkommens zu garantieren, soll es ein Jahr nach Inkrafttreten und in der Folgezeit alle zwei Jahre unter Berücksichtigung des Feedbacks der Wirtschaft überprüft und überarbeitet werden.

Ausblick

ASEAN entwickelt sich mit diesen beiden Abkommen immer weiter in die Richtung einer einheitlichen Wirtschaftszone, was für Investoren aus allen Ländern zahlreiche Chancen bietet. Wer einen Standort in einem der ASEAN-Länder hat, soll überall wie ein Inländer behandelt werden – ein großer Schritt für einen Wirtschaftsraum, der mehr Bewohner hat als die erweiterte EU und sehr zu Unrecht gegenüber China und Indien mitunter vernachlässigt wird. Für deutsche Investoren bieten die geplanten Abkommen zusätzliche Rechtsicherheit und ergänzen die bilateralen Investitionsschutzverträge, die Deutschland bereits mit einigen ASEAN-Staaten geschlossen hat.

Dr. Thomas Hufnagel

thomas.hufnagel@luther-lawfirm.com

Telefon +65 6408 8005

Alex Bohusch

alex.bohusch@luther-lawfirm.com

Impressum

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

V.i.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.

Haftungsausschluss

Oggleich 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.

Kontakte

Asien/Fernost

Thomas Weidlich, LL.M. (Hull)
Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
Telefax +49 (221) 9937 110

Dr. René-Alexander Hirth
Augustenstraße 7
70178 Stuttgart
Telefon +49 (711) 9338 0
Telefax +49 (711) 9338 110

Brasilien

Philipp Dietz, LL.M. (Edinburgh)
Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
Telefax +49 (221) 9937 110

China

Dr. Eva Drewes
21/F, ONE LUJIAZUI
68 Yincheng Middle Road
Pudong New Area, Shanghai
P.R. China, 200121
Telephone +86 (21) 5010 6580
Telefax +86 (21) 5010 6590

Indien

Dr. Angelika Yates
Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon +49 (221) 9937 0
Telefax +49 (221) 9937 110

Polen

Dr. Achim Grothaus, LL.M. (London)
Friedrichstraße 71
10117 Berlin
Telefon +49 (30) 52133 0
Telefax +49 (30) 52133 110

Singapur

Dr. Thomas Hufnagel
10 Anson Road
#09-24 International Plaza
Singapore 079903
Telefon +65 6408 8000
Telefax +65 6408 8001

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

www.luther-lawfirm.com

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH beschäftigt in Deutschland rund 280 Rechtsanwälte und Steuerberater und berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther unterhält Büros an 13 deutschen Standorten sowie in Brüssel, Budapest, Istanbul, Shanghai und Singapur und gehört dem internationalen Kanzleiverbund PMLG sowie 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

