

Newsletter, 4. Quartal 2009

Foreign Law & Investments

Aus der Luther-Welt	Seite 2	Indien	
Informationsbrief Investitionsschutzrecht	Seite 4	Aktuelle Entwicklungen im Wettbewerbs – und Kartellrecht	Seite 19
Braucht die Export-Nation Deutschland ein neues Außenwirtschaftsrecht?	Seite 5	Malaysia	
Grenzüberschreitende Funktionsverla- gerung – Entwurf eines BMF- Schreibens	Seite 7	Aufhebung von Beschränkungen ausländischer Investments und Steuererleichterungen	Seite 22
China		Russland	
Neuere Entwicklungen im chinesischen Recht – Auswirkungen in der Praxis	Seite 10	Russisches Gesellschafts- und Handelsrecht im Umbruch	Seite 24
Änderungen des Patentgesetzes – Verbesserter Schutz von Patenten in China?	Seite 12	Singapur	
Auslegung II des Obersten Volksge- richtshofs zu einigen Fragen bei der An- wendung des Vertragsgesetzes Chinas („Auslegung II“)	Seite 14	Die „neue“ Limited Partnership	Seite 27
Kartellrecht in China: Definition des relevanten Marktes	Seite 18	Gesetzesänderungen zur Erfüllung der OECD-Standards zum Austausch von Informationen in Steuersachen	Seite 29



Aus der Luther-Welt

Luther mehrfach nominiert

Luther ist vom Fachmagazin JUVE in drei Kategorien für den jährlich vergebenen JUVE Award als beste Kanzlei des Jahres nominiert worden. In den Bereichen Arbeitsrecht, Dispute Resolution und Steuerrecht ging Luther in die Endentscheidung. Jeweils fünf Kanzleien hat der Verlag in insgesamt 14 Kategorien nominiert.

Büro in Singapur nochmals gewachsen

Mit über 40 Mitarbeitern ist Luther die mit Abstand größte deutsche Kanzlei in Singapur. Mandanten von Luther profitieren seit einigen Wochen von einem erweiterten Beratungsspektrum, nachdem das Büro kürzlich um weitere zwei Rechtsanwälte auf insgesamt zehn Anwälte gewachsen ist: Der Bereich Structured Finance, Investmentfonds und Asset Management wird durch Prof. Dr. Alexander Ressos betreut, während die Schweizer Rechtsanwältin Riccarda Chanda-Trippel in Bereichen des Schweizer Rechts, mit besonderem Fokus auf Corporate Commercial und Private Clients, tätig ist.



Prof. Dr. Alexander Ressos ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht und Solicitor (England & Wales). Studium und Referendariat in Bonn, Lausanne, Köln, Paris und London. Promotion im Kapitalmarkt- und Versicherungsrecht in Köln. 2007 erhielt er eine FH-Professur für internationales Wirtschafts- und Steuerrecht.

Vor seinem Eintritt als Wirtschafts- und Steueranwalt bei Luther war Herr Ressos für internationale Anwaltskanzleien und Finanzinstitutionen in Frankfurt a.M., Zürich, Dubai und Jersey/Channel Islands tätig. Beratungsschwerpunkte sind strukturierte Finanzierungen, Investmentfonds und Asset Management.



Riccarda Chanda-Trippel, lic. iur., LL.M. (NUS), LL.M. (NYU), Lizentiat der Universität Zürich 2001, Schweizer Anwaltspatent 2004, Masters of Laws (LL.M.) der National University of Singapore in Singapur und Shanghai sowie der New York University 2009. Bevor Riccarda Chanda-Trippel Mitte 2009 als Senior Associate

zu Luther stieß, absolvierte sie Praktika in einer internationalen Wirtschaftskanzlei in New York sowie beim ICC Schiedsgerichtshof in Paris. Von 2004 bis 2006 war sie als Rechtsanwältin bei einer führenden Züricher Wirtschaftskanzlei tätig,

2007 arbeitete sie als Delegierte des Internationalen Komitees des Roten Kreuzes (IKRK) in der Côte d'Ivoire und seit 2008 ist sie Ersatzrichterin in der Schweiz.

Riccarda Chanda-Trippels bevorzugte Tätigkeitsbereiche umfassen Vertrags-, Handels- und Gesellschaftsrecht. Sie berät außerdem Privatkunden, Trustees, Banken und Family Offices in internationaler vermögensrechtlicher Planung, Ehe- und Erbrecht, Trusts und Nachfolgeplanung.

Veranstaltungen

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

Aufgrund der großen Resonanz auf unsere Workshops „China im Wandel“, die im April an fünf verschiedenen Standorten (Dresden, Essen, Stuttgart, Hamburg und Frankfurt a. M.) stattfanden, setzten wir die Reihe mit Veranstaltungen in Köln, München und Wien (16., 23. und 24. Juni 2009) in Zusammenarbeit mit dem OAV fort. Referenten waren Anwälte unserer Kanzlei und unserer österreichischen Partnerkanzlei KWR sowie Jonas Keller, Regional Manager Greater China und Mongolei des OAV, der gemeinsam mit Botschafter und Staatsrat a. D. Volker Schlegel, Of Counsel bei Luther, zur aktuellen wirtschaftlichen und politischen Lage im Reich der Mitte vortrug. Philip Lazare, Partner in unserem Shanghai Büro, stellte die in China zu beobachtenden Veränderungen der Unternehmenslandschaft und die Möglichkeiten der Konsolidierung und Restrukturierung von ausländischen Beteiligungen vor. Die steuerlichen Implikationen deutscher Investitionen in China wurden von unseren Steuerkollegen Ulrich Siegemund und Daniel Gebert beleuchtet. Anschließend referierte Dr. Guang Li, China Counsel in unserem Büro in Stuttgart, über die arbeitsrechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten in Zeiten der Krise, wobei er unter anderem auf die rechtlichen Rahmenbedingungen für Massenentlassungen in China einging. Zum Abschluss stellte Thomas Weidlich, verantwortlicher Partner für das China-Geschäft bei Luther, Handlungsmöglichkeiten für Unternehmen in der Krise dar und erläuterte unter anderem die Voraussetzungen sowie die Vor- und Nachteile und Besonderheiten eines Buy-Out und einer Liquidation in China.

Im Rahmen eines von BioTOP Berlin-Brandenburg am 29. September 2009 in Berlin durchgeführten Workshops referierten die Luther-Anwälte Thomas Weidlich und Dr. Thomas Henßler vor zahlreichen Biotechunternehmen zu „Vertriebskooperationen aus rechtlicher Sicht am Beispiel Asien – Fokus Singapur“. BioTOP Berlin-Brandenburg ist die zentrale Koordinationsstelle für Biotechnologie in der Hauptstadtregion in Trägerschaft der beiden gleichnamigen Bundesländer.

Im Rahmen unserer Veranstaltungsreihe zu aktuellen internationalen Rechtsentwicklungen fanden am 8. Oktober in Stuttgart und am 9. Oktober 2009 in Köln gut besuchte Workshops zum Thema „Indien weiter auf Wachstumskurs – Was sollten deutsche Investoren beachten?“ statt. Prominenter Gastredner war Frank Elbe, ehemaliger Botschafter in Indien und Beauftragter der Volkswagen AG für Indien, der die Veranstaltung mit seinem Vortrag über die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen unter der neuen alten indischen Regierung eröffnete. Neben Beiträgen unseres Asien-Pazifik-Teams über Fallstricke für ausländische Investoren (Thomas Weidlich, Dr. Angelika Yates) lieferten die Vorträge von Peter Huber, Vertriebsleiter der Winterhalter Gastronom GmbH sowie von Frank Poppe, Director der TROX India Pvt. Ltd., anschauliche Praxisberichte von den Erfahrungen deutscher Mittelständler beim Unternehmensaufbau in Indien. Über Kooperationen im indischen Messemarkt berichtete Fabian Ströter, Referent Auslandsvertrieb – Tochtergesellschaften der Koelnmesse International GmbH. Klaus Maier von Maier+Vidorno, einer der führenden europäischen Wegbereiter beim Auf- und Ausbau von Vertriebs- und Servicestrukturen auf dem indischen Subkontinent, beschrieb seine Erfahrungen beim Markteintritt in Indien. Abgerundet wurde der Workshop durch den Vortrag von Rohit Berry, Leiter der M&A-Praxis unserer indischen Taxand-Partnerkanzlei BMR Advisors, der aktuelle Erfahrungen deutscher Unternehmen bei M&A-Transaktionen in Indien darstellte. Beide Workshops wurden von Botschafter a. D. Volker Schlegel moderiert.



Neue Publikationen

Vor kurzem ist die 3. Auflage unseres Leitfadens „**Doing Business in Germany**“ erschienen. Dieser Leitfaden erscheint sowohl in englischer und chinesischer Sprache und gibt ausländischen Investoren einen Überblick über die wichtigsten rechtlichen Aspekte bei einer Geschäftstätigkeit in Deutschland.

Behandelt werden wesentliche Fragestellungen u. a. in den Bereichen Gesellschaftsrecht, Steuern, Arbeitsrecht,

Vertriebsrecht, Wettbewerbsrecht und M&A. Sie können den Leitfaden als CD-ROM bei uns erhalten, gerne übersenden wir Ihnen als Auszug aus dem Leitfaden auch das Kapitel „Legal Forms of Doing Business in Germany“ per E-Mail (verfasst von den Luther-Partnern Thomas Weidlich und Dr. Angelika Yates).



Compliance in der Unternehmenspraxis

Bibliographie

Herausgegeben von Dr. Gregor Wecker und Hendrik van Laak

2. Auflage, Gabler Verlag 2009

ca. 230 S. Br., ca. 44,90 Euro

ISBN 978-3-8349-1660-0

Das Buch stellt die Grundlagen rechtlicher Compliance und die Umsetzung im Unternehmen dar. In Einzelbeiträgen zeigen ausgewiesene Experten, wie ein Unternehmen die Rechtmäßigkeit seines Handelns gewährleisten kann – von der Identifikation der rechtlichen Risiken, über die Ermittlung des Handlungsbedarfs, bis zum Entwickeln und Umsetzen organisatorischer Maßnahmen. Neben Antworten auf die grundsätzlichen Fragen zu den Pflichten der Geschäftsleitung und dem Aufbau einer Compliance-Organisation gibt das Werk wesentliche Hinweise zur Compliance in den Bereichen Arbeitsrecht, Außenwirtschaft, IP/IT, Auslandsrisiken, M&A, Kartellrecht und Produkthaftung. Das Kapitel „Compliance – Auslandsrisiken erkennen und steuern (Schwerpunkt Asien)“ stammt aus der Feder von Thomas Weidlich und Dr. Angelika Yates, das Kapitel „Exportkontrolle“ wurde von Volker Schlegel geschrieben (alle Rechtsanwälte im Kölner Büro der Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH). Die 2. Auflage bringt den Text durchgängig auf den Stand vom 1. Mai 2009 und erweitert es um den Bereich des Steuerrechts.

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

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

Ihr Ansprechpartner für Asien/Pazifik

Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Köln

thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

Telefon +49 221 9937 16280

Informationsbrief Investitionsschutzrecht

1. Russland „kündigt“ den Energiechartavertrag

Russland hat angekündigt, nicht Vertragspartei des Energiechartavertrages werden zu wollen. Ministerpräsident Putin soll die Anordnung, eine entsprechende Mitteilung an die portugiesische Regierung zu senden, am 6. August 2009 unterzeichnet haben. Die portugiesische Regierung ist Depositar des Energiechartavertrages.

Russland hat den Energiechartavertrag zwar unterzeichnet, aber nicht ratifiziert. Seit langem besteht Streit darüber, ob Russland daher verpflichtet ist, den Energiechartavertrag vorläufig anzuwenden. Eine solche vorläufige Anwendung (provisional application) ist in Artikel 45 Energiechartavertrag vorgesehen. Relevant ist dies für die zahlreichen Energiecharta-Schiedsverfahren gegen Russland im Zusammenhang mit der Yukos-Affäre. Zahlreiche ehemalige ausländische Yukos-Aktionäre haben Schiedsverfahren eingeleitet und verlangen Schadensersatz in Höhe von ca. US-\$ 50 Mrd. Am 30. November 2009 entschied nun ein Schiedsgericht in einem der ersten Verfahren, dass Russland den Vertrag tatsächlich vorläufig anwenden muss.

Die Mitteilung, nicht Vertragspartei des Energiechartavertrages werden zu wollen, führt innerhalb von 60 Tagen nach Empfang durch den Depositar zur Beendigung der vorläufigen Anwendbarkeit des Vertrages für Russland (Artikel 45 Abs. 3a ECT). Bestehende Investitionen bleiben jedoch gemäß Artikel 45 Abs. 3b ECT noch für 20 weitere Jahre, nachdem die vorläufige Anwendbarkeit des Vertrages für einen Staat beendet wurde, geschützt. Durch die Yukos-Entscheidung ist für Investoren damit ein erster Schritt für Rechtssicherheit für bestehende Investitionen geschaffen worden.

2. ICSID Case No. ARB/07/21: Pantechniki vs. Albania – die Wiederbelebung der „fork in the road“-Klauseln?

Zahlreiche Investitionsschutzabkommen enthalten sogenannte „fork in the road“-Klauseln. Diese schreiben vor, dass ein Investor nicht mehr ein Schiedsgericht anrufen kann, wenn er die Streitigkeit zuvor vor die staatlichen Gerichte gebracht hat. Die meisten Schiedsgerichte in den letzten Jahren entschieden, dass die vor staatliche Gerichte gebrachte „Streitigkeit“ sich von der vor ein Investitionsschiedsgericht gebrachten „Streitigkeit“ grundsätzlich unterscheidet, der Streitstoff sei ein anderer. Daher könne es die Zuständigkeit des Schiedsgerichts nicht hindern, wenn der Investor (oftmals aber auch nur

eine Tochtergesellschaft) zunächst vor staatliche Gerichte gezogen sei (ausführliche Nachweise bei Happ/Rubins, Digest of IC-SID Awards and Decisions 2003–2007, S. 348).

Der ICSID-Schiedsspruch im Verfahren Pantechniki S.A. Contractors & Engineers vs. The Republic of Albania führt möglicherweise dazu, dass Unternehmen künftig sorgfältiger ihre Optionen prüfen müssen, wenn Kern des Streits vertragliche Ansprüche sind und sie selbst Klage erheben wollen. Die Klägerin hatte zunächst vor innerstaatlichen Gerichten Schadensersatzansprüche eingeklagt. Noch bevor der Rechtsweg in Albanien ausgeschöpft war, erhob sie eine ICSID-Schiedsklage und verlangte u. a. die angeblich versprochene Entschädigung. Albanien wandte ein, dieser geltend gemachte Anspruch sei bereits vor die staatlichen Gerichte gebracht worden, daher sei die ICSID-Klage wegen der „fork in the road“-Klausel unzulässig. Das Schiedsgericht gab im Ergebnis Albanien recht und wies die Klage ab.

3. Konferenz „50 Years of BIT's“, Frankfurt 1.-3. Dezember 2009

Das erste bilaterale Investitionsschutzabkommen der Welt wurde 1959 zwischen Deutschland und Pakistan abgeschlossen. Anlässlich des 50. Jahrestages, und der Unterzeichnung des neuen Abkommens zwischen Deutschland und Pakistan, fand in Frankfurt am Main die Konferenz „50 Years of BITs“ unter der Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums statt. Die Konferenz wurde von der Gesellschaft für Auslandsinvestitionen und den Universitäten Köln und Halle organisiert und u. a. von der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft unterstützt.

Die dreitägige Konferenz brachte über 300 Politiker, Wissenschaftler, Anwälte und Schiedsrichter aus 40 Staaten zusammen. Die Vorträge werden demnächst im „ICSID Journal“ publiziert.

Dr. Richard Happ, Partner
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Hamburg
richard.happ@luther-lawfirm.com
Telefon +49 40 18067 12766

Braucht die Export-Nation Deutschland ein neues Außenwirtschaftsrecht?

In diesem Jahr 2009 ist die ganze Welt in besonderer Weise in Bewegung. Die einzelnen Volkswirtschaften und das weltweite Wirtschafts- und Finanzsystem kämpfen mit den Auswirkungen der Finanzkrise. Niemand weiß, wie lange diese Krise noch anhalten wird und kein noch so erfahrener Analyst oder Wirtschaftsforscher kann vorhersagen, welche weiteren Auswirkungen in Zukunft noch zu erwarten sind: Zwar hat in China das Wirtschaftswachstum im dritten Quartal 2009 wieder die beachtliche Größenordnung von ca. 9% erreicht; auch aus den USA gibt es positive Signale: das Wirtschaftswachstum hat im dritten Quartal um ca. 3% zugelegt; und in Deutschland gibt es im letzten Quartal wieder ein geringes Wirtschaftswachstum, die Volkswirtschaft im gesamten Jahr 2009 dürfte aber um ca. 5% schrumpfen – eine Entwicklung, die seit dem zweiten Weltkrieg zum ersten Mal in diesem Ausmaß zu verzeichnen ist.

Für den freien Welthandel birgt diese Entwicklung Risiken, weil zumindest für die Staaten mit bisher geringen Wachstumseinbußen die Versuchung besteht, den eigenen Markt und damit die eigenen Bürger durch protektionistische Maßnahmen von dem weltweiten Krisenszenario abzuschirmen. Gleichzeitig ist in die Weltpolitik Bewegung gekommen durch den Amtsantritt des neuen US-Präsidenten Barack Obama; er beeindruckt die Welt nicht nur durch seinen neuen Politik-Stil, sondern auch durch seine Visionen, wie zum Beispiel die einer atomwaffenfreien Welt. Gleichzeitig wird in einigen Regionen der Welt die Gefahr größer, dass Massenvernichtungswaffen in die Hände von Terroristen fallen und damit die Verbreitung/Verwendung solcher Waffen unkontrollierbar wird. Die Vision von Präsident Obama wird einer Realisierung nur näher kommen, wenn alle gefährlichen Waffensysteme und die Maschinen zu ihrer Herstellung weltweit so effizient kontrolliert werden können, dass ein Missbrauch unmöglich wird – dies ist auch Aufgabe des Außenwirtschaftsrechts jeden Staates. Allerdings ist man von dem Ziel einer effizienten und umfassenden Kontrolle auch wegen der ganz unterschiedlichen Exportkontrollsysteme, die an vielen Stellen der Welt höchst lückenhaft sind, weit entfernt.

Insgesamt wird deutlich, dass sich gerade jetzt die Frage aufdrängt, wie es mit dem gegenwärtigen System des Außenwirtschaftsrechts steht? Für den Exportweltmeister Deutschland mit einem Exportvolumen von fast EUR 1 Billion im vergangenen Jahr 2008 ist es besonders wichtig, in welcher

Weise die Ausfuhren faktisch durchgeführt werden. Einerseits gehört es zu den wichtigsten staatlichen Aufgaben, solche Exporte zu fördern, weil sie ein wesentlicher Faktor für die deutsche Wirtschaftsleistung sind, für die Schaffung von Arbeitsplätzen und damit auch für die Stabilität in unserem Lande. Andererseits ist die Bundesregierung große Verpflichtungen eingegangen, mit denen sie einen wichtigen Beitrag für Sicherheit und Frieden in der Welt leistet (vom Einsatz in Afghanistan und vor Somalia bis zur Ächtung von chemischen Waffen) und muss sicherstellen, dass modernste Technologien, Rüstungsgüter und Maschinen für deren Herstellung nicht in falsche Hände geraten. Dafür müssen die außenwirtschaftlichen Regeln in Deutschland so klar, konkret und effizient sein, dass einerseits jeder Exporteur möglichst ungestört arbeiten kann, er aber andererseits auch genau weiß, welche Exporte verboten oder nur mit Auflagen erlaubt sind.

Dieser Zielkonflikt ist mit dem bestehenden Exportkontrollsystem zur Zeit nicht klar genug geregelt: das deutsche und europäische Außenwirtschaftsrecht sind so verästelnd, unverständlich und mehrspurig angelegt, dass Exporteure in vielen Fällen nicht mehr wissen, was erlaubt und was wirklich verboten ist. Damit mehren sich gleichzeitig und automatisch die Möglichkeiten zur Umgehung, was schon in der Vergangenheit mehrfach unangenehme Konsequenzen hatte – nicht nur für die jeweiligen Akteure, sondern auch für unsere internationale Reputation. Es ist also schon deshalb höchste Zeit für eine grundlegende Revision dieses Regimes.

Das derzeitige Außenwirtschaftsrecht ist erst 1969 verabschiedet worden als Nachfolgeregelung des bis dahin geltenden Besatzungsrechts; seitdem sind die einschlägigen Vorschriften immer wieder geändert worden (die letzte Änderung trug die Nummer 68, sie wurde erst 24 Stunden vor dem Inkraftsetzen veröffentlicht), getrieben durch neue technische Entwicklungen und politische Veränderungen in der Welt – eine grundlegende Reform, die den Veränderungen in der Weltwirtschaft und der veränderten Rolle von Deutschland im Welthandelssystem Rechnung tragen würde, ist bisher jedoch ausgeblieben. Seit einigen Jahren wird das deutsche Außenwirtschaftsrecht zusätzlich überlagert von EU-Regelungen, die wiederum unterschiedlichen Interessen Rechnung tragen müssen und daher ebenfalls nicht immer stringent sind: einerseits ist erklärtes Ziel der EU, den Handel stärker zu vergemeinschaften, so dass für den Handel mit rein zivilen Gü-

tern eine einschlägige EG-Verordnung (EG-VO) erlassen wurde. Bei den Ausfuhren innerhalb der EU und aus der EU heraus müssen jedoch zusätzlich nationale Vorbehalte der Mitgliedsstaaten im Bereich Sicherheits- und Rüstungspolitik berücksichtigt werden.

In diesem komplexen Nebeneinander und Übereinander der nationalen und der europäischen Vorschriften kann der normale Exporteur nicht mehr klar und eindeutig herausfinden, was er ausführen darf und was nicht; vor allem kleine und mittelständische Unternehmen sind hier (verständlicherweise) überfordert. Folgende Prüfungsschritte werden derzeit von einem Exporteur verlangt: Bei der EG-VO wird unterschieden zwischen einer Verbringung innerhalb der EU, Ausfuhren aus der EU sowie zwischen Vermittlungsgeschäften und den Regelungen für die Durchfuhr von Gütern durch die EU-Mitgliedsstaaten. Daneben soll der jeweilige Exporteur noch deutsches nationales Recht prüfen, in dem im Prinzip die gleichen Unterscheidungen gemacht werden wie in der EG-VO; hinzu kommen Sondervorschriften für die Ausfuhr von Technologien und für die faktische Vermittlung von Wissen und für den gesamten Bereich von Rüstungsgütern und Kriegswaffen. Das sind aber noch nicht alle Vorschriften, die der Exporteur beachten muss. Es gibt Sondervorschriften für die Fälle, in denen nicht gelistete Güter im Endeffekt für Zwecke konventioneller Rüstung eingesetzt werden oder nicht genehmigungspflichtige Güter eines Tages in Nuklearanlagen auftauchen oder für die Herstellung von Chemiewaffen verwendet werden sollen.

Die oben genannten Prüfungsschritte stellen nur die grundlegenden Regelungen dar. Die komplizierten Vorschriften der Exportkontrolle beschränken sich mittlerweile nicht mehr nur darauf, ob ein körperliches Gut oder eine Technologie ausgeführt werden darf oder nicht; es entstehen vielmehr zusätzliche Verpflichtungen für den Exporteur – mit entsprechenden Sanktionsmöglichkeiten – wenn er bei der Ausfuhr von genehmigungsfreien Gütern über deren möglichen Einsatz zu gefährlichen Zwecken positives Wissen hat oder dieses hätte wissen können. Darüber hinaus kann jede Exportfirma sanktioniert werden, wenn sie die Organisation im eigenen Unternehmen nicht so strukturiert hat, dass schon hierdurch eine Umgehung der o.g. Ausfuhrvorschriften verhindert wird. Danach stellt sich immer nachdrücklicher die Frage, ob die Regelungen im deutschen Außenwirtschaftsgesetz und seiner Verordnung tatsächlich noch dem für alle gesetzlichen Vorschriften uneingeschränkt gültigen Bestimmtheitsgrundsatz entsprechen.

Die Problem-Pyramide ist damit aber noch nicht an ihrem Ende angelangt: Der amerikanische Gesetzgeber hat in Verfolgung der besonderen Rolle der USA für die Bewahrung

des Weltfriedens und seiner eigenen nationalen Interessen, Sonderregelungen erlassen (EAR = Export Administration Regulation), die weit über alle anderen nationalen Exportkontrollregime hinausgehen; so finden diese Regeln Anwendung bei Ausfuhren in einem anderen souveränen Nationalstaat, wenn bei diesen Ausfuhren amerikanische Teile in einer Größenordnung von wenigen Prozent verarbeitet sind. Außerdem haben die US-Behörden nach den Ereignissen vom 11. September 2001 Listen zusammengestellt, auf denen Personen aufgeführt sind, die in irgendeiner Weise einer Verbindung zum weltweiten Terrorismus verdächtig sind. Welche rechtliche Qualität diese umfangreichen Listen mit zum Teil mehreren tausend Personen und laufender Aktualisierung besitzen oder welche Rechtsfolgen bei einem Geschäftskontakt mit einer auf diesen Listen geführten Person entstehen – sei es im eigenen Heimatstaat oder auf dem US-Markt – ist bis jetzt nicht eindeutig geklärt. Viele Exporteure leben inzwischen mit der Angst, ständig mit einem Bein im Gefängnis zu stehen. Zwar kann sich ein Exporteur bei der deutschen Genehmigungsbehörde, dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Frankfurt, um eine Klärung bemühen. Je nach Komplexität der Materie reicht die Bearbeitungszeit in dieser Behörde aber von einigen Tagen bis zu einem Jahr, was die sichere Planung von Exportgeschäften nahezu unmöglich macht.

Insgesamt lässt der derzeitige Stand des Außenwirtschaftsrecht vieles zu wünschen übrig. Insbesondere müssen die Regelungen klarer und verständlicher werden. Es würde deshalb von vielen Seiten begrüßt, wenn die neue Bundesregierung ihren Schwung und Ideenreichtum zu Beginn dieser Legislaturperiode auch dazu nutzen würde, die deutsche Exportwirtschaft auf eine zuverlässigere und transparentere Basis zu stellen. Wir werden mit großem Interesse verfolgen, mit welchen Vorschlägen die neue Bundesregierung aufwartet.

**Volker Schlegel, Of Counsel,
Staatsrat und Botschafter a. D.
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln
volker.schlegel@luther-lawfirm.com
Telefon +49 221 9937 25724**

Grenzüberschreitende Funktionsverlagerung – Entwurf eines BMF-Schreibens

Grenzüberschreitende Umstrukturierungen sind wegen drohender Steuerfolgen für viele Unternehmen derzeit schwer planbar. Zu dieser Unsicherheit trägt maßgeblich bei, dass der deutsche Fiskus „Funktionsverlagerungen“ auf verbundene Unternehmen im Ausland besteuern will. Letztlich fingieren die Finanzbehörden einen Verkauf bestimmter Unternehmensteile an einen ausländischen Käufer, obwohl dem deutschen Mutterhaus in den allermeisten Fällen tatsächlich keine Zahlungen zufließen. Betroffen davon sind nicht nur große Konzerne, sondern auch viele mittelständische Unternehmen. Die Verlagerung von Fertigung, Forschung und anderen Funktionen ins Ausland ist für die stark exportorientierte deutsche Industrie vielfach ein betriebswirtschaftlich notwendiger Schritt, um wettbewerbsfähig zu bleiben und erfolgreich neue Märkte erschließen zu können. Neben dem Vorwurf inhaltlicher Defizite der Ausgestaltung der Regelungen zur Funktionsverlagerung beispielsweise durch die Verwendung schwammiger Begriffe kritisiert die Wirtschaft insbesondere, dass Deutschland damit einen Sonderweg beschreite, der erhebliche Wettbewerbsnachteile für deutsche Firmen mit sich bringe.

Ausgangslage

Beabsichtigt ein in Deutschland tätiges Unternehmen, seine Geschäftstätigkeit künftig teilweise im Ausland durch eine dort ansässige nahe stehende Unternehmung (z. B. Tochtergesellschaft, Betriebsstätte) auszuüben, hängen die deutschen Steuerfolgen maßgeblich davon ab, ob die mit diesem „Umzug“ zusammenhängenden Reorganisationsmaßnahmen eine sogenannte grenzüberschreitende Funktionsverlagerung darstellen. Ist eine derartige Funktionsverlagerung gegeben, will der deutsche Fiskus Vorteile, die sich für das Unternehmen durch die Auslandsverlagerung ergeben (Gewinnpotentiale), der Besteuerung unterwerfen. Es wird somit für Steuerzwecke fingiert, dass das in Deutschland tätige Unternehmen die verlagerte Geschäftstätigkeit („Funktion“) als Ganzes („Transferpaket“) zu einem angemessenen Preis ins Ausland an die nahe stehende Unternehmung veräußert. Der dadurch entstehende „Veräußerungsgewinn“ ist sodann in Deutschland zu versteuern.

Die rechtlichen Grundlagen für diese Vorgehensweise finden sich in Normen des deutschen Außensteuergesetzes und der

auf dessen Grundlage erlassenen Funktionsverlagerungsverordnung (FVerV). Zur Klärung von in diesem Zusammenhang bestehenden Auslegungsfragen hat das Bundesfinanzministerium (BMF) am 17. Juli 2009 einen Entwurf zu den Grundsätzen der Verwaltung für die Prüfung der Einkunftsabgrenzung zwischen nahe stehenden Personen in Fällen von grenzüberschreitenden Funktionsverlagerungen (sogenannte „Verwaltungsgrundsätze – Funktionsverlagerung“, nachfolgend „Entwurf“) veröffentlicht. Nachfolgende Darstellung gibt einen Überblick über wesentliche Inhalte dieses Entwurfs.

Grenzüberschreitende Funktionsverlagerung

Eine Funktionsverlagerung liegt vor, wenn (i) ein Unternehmen (verlagerndes Unternehmen) einem anderen nahe stehenden Unternehmen (übernehmendes Unternehmen) Wirtschaftsgüter und sonstige Vorteile sowie die damit verbundenen Chancen und Risiken überträgt oder zur Nutzung überlässt, damit das übernehmende Unternehmen eine Funktion ausüben kann, die bisher von dem verlagernden Unternehmen ausgeübt worden ist, und (ii) dadurch die Ausübung der betreffenden Funktion durch das verlagernde Unternehmen eingeschränkt wird. Als typische Beispiele einer Funktionsverlagerung nennt der Entwurf u. a. die Beendigung und Verlagerung der Tätigkeit eines Eigenproduzenten/Eigenhändlers, die Umstellung eines Eigenhändlers zum Kommissionär bzw. eines Eigenproduzenten zum Auftragsfertiger und die Auslagerung der Produktion auf einen Auftragsfertiger. Der Vorgang einer Funktionsverlagerung kann sich dabei auch über mehrere Wirtschaftsjahre erstrecken. Z. B. sind Geschäftsvorfälle zusammenzufassen, die innerhalb von fünf Jahren verwirklicht werden und sich wirtschaftlich als Bestandteile eines einheitlichen Verlagerungsvorgangs darstellen.

Als Funktionen kommen grundsätzlich sämtliche Arten von betrieblichen Geschäftstätigkeiten wie z. B. Forschung und Entwicklung, Einkauf, Produktion, Vertrieb, Finanzierung etc. in Betracht. Ausreichend soll es dabei sein, wenn die Geschäftstätigkeit ausschließlich für konzernangehörige Gesellschaften erbracht wird. Es ist demnach nicht erforderlich, dass die Tätigkeit gegenüber anderen Marktteilnehmern angeboten wird.

Für das Tatbestandsmerkmal der „Einschränkung der Funktion“ ist nach dem Entwurf der mit der konkreten Funktion erzielte Umsatz das maßgebende Kriterium. Führt also beispielsweise die Verlagerung eines Produktes zu einem Rückgang des mit diesem Produkt in Deutschland erzielten Umsatzes, so wäre nach dem Entwurf das Kriterium der Einschränkung als erfüllt anzusehen; dies gilt selbst dann, wenn dieser Umsatzrückgang bei unverändertem Personaleinsatz (= ohne Personalabbau) durch entsprechende Neu-Produkte ausgeglichen wird. Wichtige Anhaltspunkte für die Frage, ob eine Funktionsverlagerung vorliegt, können zudem ein Personalabbau und/oder der Wegfall einzelner Debitoren sein.

Unerheblich für die Verwirklichung einer Funktionsverlagerung dürfte dagegen sein, ob das verlagernde Unternehmen aus tatsächlichen oder rechtlichen Gründen in der Lage ist, die betreffende Funktion weiterhin selbst auszuüben. Außerdem kommt es nicht darauf an, ob das übernehmende Unternehmen die Funktion in gleicher Weise wie das verlagernde Unternehmen ausübt.

Nichtvorliegen einer Funktionsverlagerung

Keine Funktionsverlagerung soll dagegen in folgenden Fällen vorliegen:

- Funktionsverdoppelung, d. h. in Fällen, in denen eine im Inland ausgeübte Funktion im Ausland „verdoppelt“ wird und dies nicht zu einer Einschränkung der Funktion im Inland (bzw. einem Umsatzrückgang) führt.
- Geringfügige oder zeitlich begrenzte Verlagerungen (Bagatellfälle), die keine relevante Gewinnauswirkung haben. Die Übertragung eines einzelnen Auftrags kann z. B. eine solche zeitlich begrenzte Verlagerung sein. Zu beachten ist jedoch, dass das BMF für diese sogenannten Bagatellfälle keine betragsmäßigen Grenzen nennt.
- Nichtvorliegen einer Funktionsverlagerung nach allgemeiner Verkehrsanschauung: Zudem werden Vorgänge aus dem Anwendungsbereich der Regelungen zu Funktionsverlagerungen ausgenommen, die zwar formal den Tatbestand der Funktionsverlagerung erfüllen, die aber entsprechend dem Fremdvergleichsgrundsatz tatsächlich so abgewickelt werden, dass sie nach allgemeiner Verkehrsanschauung nicht als Funktionsverlagerungen anzusehen sind (z. B. fristgerechte Kündigung von Verträgen, Auslaufen einer Vertragsbeziehung). Diese Voraussetzungen sind nach dem Entwurf z. B. in dem Fall erfüllt, dass eine Muttergesellschaft die zentrale, optimierte Produktionssteuerung für den Gesamtkonzern im Rahmen einer Dienstleistungserbringung für die einzelnen Tochterproduktionsgesellschaften übernimmt. Die mit der zentralen Steuerung ggf. einhergehenden temporären Produktionseinschränkungen

bei einzelnen Tochtergesellschaften stellen gemäß dem Entwurf keine Funktionsverlagerung dar.

Mitwirkungspflichten des Steuerpflichtigen

Aus steuerlicher Sicht ist zudem zu beachten, dass im Fall einer Funktionsverlagerung regelmäßig umfangreiche Dokumentationspflichten auf den Steuerpflichtigen zukommen. Funktionsverlagerungen gehen regelmäßig über das übliche Tagesgeschäft hinaus und stellen demnach im Hinblick auf den Umfang der Aufzeichnungspflichten eines Steuerpflichtigen sogenannte außergewöhnliche Geschäftsvorfälle dar. In diesem Fall ist der Steuerpflichtige gesetzlich u. a. verpflichtet, schriftliche Aufzeichnungen über den anlässlich der Funktionsverlagerung verwirklichten Sachverhalt anzufertigen (v. a. bezüglich der Veränderungen der operativen Konzernstruktur, der Personalstruktur und der Verträge, die Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen zugrunde liegen) und die Angemessenheit von Verrechnungspreisen für das übertragene bzw. überlassene „Transferpaket“ aus Sicht der beteiligten Unternehmen zu berechnen und schriftlich zu begründen.

Als Besonderheit ist anzumerken, dass Funktionsverdoppelungen, die nicht als Funktionsverlagerungen gelten, gemäß dem Entwurf ebenfalls zeitnah zu dokumentierende außergewöhnliche Geschäftsvorfälle darstellen können.

Verletzt der Steuerpflichtige seine Aufzeichnungspflichten, kann die Finanzbehörde die Besteuerungsgrundlagen schätzen sowie Strafzuschläge festsetzen. In Funktionsverlagerungsfällen dürfte dies regelmäßig auf eine Schätzung des Verrechnungspreises für das gesamte „Transferpaket“ hinauslaufen.

Der Entwurf enthält einige konkrete Hinweise zu der Vorgehensweise der Finanzverwaltung bei der Wertermittlung für das Transferpaket in Schätzungsfällen. Danach ist z. B. in Schätzungsfällen grundsätzlich von einem unbegrenzten Kapitalisierungszeitraum auszugehen, sofern keine Gründe für einen begrenzten Kapitalisierungszeitraum ersichtlich sind. Des Weiteren kann der Kapitalisierungszinssatz in Schätzungsfällen ermittelt werden, indem auf den risikolosen Basiszinssatz lediglich ein Zuschlag in Höhe von 50% des Basiszinssatzes erhoben wird.

Die Umsetzung der Vorgaben des Entwurfs dürfte in den meisten Fällen zu außerordentlich hohen Verrechnungspreisen für das Transferpaket führen. Es ist somit davon auszugehen, dass Bewertungen in Schätzungsfällen regelmäßig zu erheblichen steuerlichen Konsequenzen führen werden.

Anwendung auf Personengesellschaften und Betriebsstätten

Die Regelungen zu Funktionsverlagerungen sind auch auf Personengesellschaften als verlagernde oder als übernehmende Unternehmen anzuwenden. Hinsichtlich der Frage der Anwendung der Regelungen auf Funktionsverlagerungen zwischen Stammhaus und Betriebsstätte findet sich in dem Entwurf lediglich der Hinweis, dass über Art. 7 OECD-MA ebenfalls der Fremdvergleichsgrundsatz gilt.

Zeitliche Anwendungsregelungen

Die FVerlV ist für alle Fälle von Funktionsverlagerungen unmittelbar anwendbar, die in einem Wirtschaftsjahr abgeschlossen werden, das im Veranlagungszeitraum 2008 oder in einem späteren Veranlagungszeitraum endet.

Darüber hinaus erklärt der Entwurf weite Teile der erst ab 2008 unmittelbar geltenden Regelungen auch für Funktionsverlagerungen vor 2008 für anwendbar. Dies wird damit begründet, dass die mit dem Unternehmensteuerreformgesetz 2008 neu eingeführten Regelungen nach Auffassung des BMF in weiten Teilen lediglich eine Konkretisierung des bereits zuvor geltenden Fremdvergleichsgrundsatzes sind.

Sofern ein Unternehmen in Verlagerungsfällen vor 2008 trotz Erfüllung seiner steuerlichen Mitwirkungs- und Aufzeichnungspflichten keine Unterlagen über die Gewinnerwartungen vorlegen kann, ist es gemäß dem Entwurf nicht zu beanstanden, die tatsächliche Gewinnsituation des verlagernden Unternehmens vor der Verlagerung und die tatsächliche Gewinnsituation des übernehmenden Unternehmens nach der Verlagerung für die Preisbestimmung zugrunde zu legen.

Die erweiterte Schätzungsbefugnis gemäß § 162 Abs. 3 Satz 3 AO, die der Finanzverwaltung im Falle der Nichtvorlage von Unterlagen durch eine ausländische nahe stehende Person das Recht einräumt, den für den Steuerpflichtigen ungünstigsten Punkt eines sich ergebenden Schätzungsrahmens zugrunde zu legen, ist erst auf Funktionsverlagerungen anzuwenden, die sich ab dem Jahr 2008 ereignet haben.

Fazit

Viele Unternehmen sind sich der Brisanz der neuen Vorschriften noch nicht bewusst. Im Fall einer Funktionsverlagerung können aus steuerlicher Sicht erhebliche finanzielle Belastungen auf die betroffenen Unternehmen zukommen. Dies gilt neben der eigentlichen Besteuerung der „verlagerten Geschäftstätigkeit“ auch im Hinblick auf die im Zusammenhang mit einer Funktionsverlagerung verbundenen Dokumentations- und Aufzeichnungspflichten, bei deren Nichterfüllung (weitere) negative Steuerfolgen drohen. Für die Praxis ist zu erwarten, dass Betriebsprüfungen in Zukunft verstärkt Funktionsverlagerungen untersuchen werden.

Das avisierte BMF-Schreiben ist im Hinblick auf die Rechts- und Planungssicherheit für die Unternehmen zu begrüßen. Allerdings sind die in dem Entwurf dieses Schreibens enthaltenen Regelungen im Zweifelsfall – erwartungsgemäß – profiskalisch. Es bleibt abzuwarten, wie das BMF die verschiedenen Anregungen und Kritiken aus der Wirtschaft annehmen und in der endgültigen Version des BMF-Schreibens umsetzen wird.

Daniel Gebert, Steuerberater, CPA
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, München
daniel.gebert@luther-lawfirm.com
Telefon +49 89 23714 17378

China

Neuere Entwicklungen im chinesisches Recht – Auswirkungen in der Praxis

Neue Hindernisse für ausländisch investierte Unternehmen in China

Ausländisch investierte Unternehmen (Foreign-Invested Enterprise – FIEs) monieren den in der Wirtschaftskrise zunehmenden Protektionismus zugunsten lokaler Wettbewerber und neue Hindernisse im Chinageschäft. Theoretisch sind FIEs in China gleichberechtigt, allerdings nur, wenn die Investition einmal genehmigt wurde. Denn in vielen besonders attraktiven Bereichen sind ausländische Investitionen nach wie vor nur eingeschränkt oder gar nicht zulässig (insbesondere Finanzdienstleistungen, Telekom-Anbieter, Immobilien, Automobilproduktion). Dort, wo ausländische Investitionen zulässig sind, sorgen scheinbar neutrale Regelungen faktisch für Zugangsbeschränkungen. Wichtige Beispiele sind die immer noch anwendbaren Eigenkapitalquoten, die zahlreichen devisa-rechtlichen Erschwernisse oder die Tendenz, umweltrechtliche Vorschriften auf FIEs etwas genauer anzuwenden. Die wichtigsten steuerlichen Erleichterungen sind an Kriterien geknüpft, die faktisch für rein chinesische Unternehmen leichter zu erfüllen sind.

Im Ausland hingegen sehen sich chinesische Unternehmen dem Vorwurf der Wettbewerbsverzerrung ausgesetzt. Jüngstes Beispiel ist die Solarbranche, wo seit geraumer Zeit ein harter Preiskampf herrscht und deutsche Hersteller höhere Einfuhrzölle gegen Importe aus China verlangen. Im Stahlsektor erhebt die EU seit April 2009 empfindliche Antidumpingzölle und plant dies auf weitere staatlich subventionierte chinesische Stahlprodukte auszuweiten. Im Gegenzug laufen zahlreiche vom chinesischen Handelsministerium initiierte Antidumping-Verfahren gegen europäische Industrien, z.B. für Kunststoffgranulate. Vieles deutet auf ein Aufblähen weiterer Handelsstreite zwischen China und der EU.

Die Steuerreform 2008 zeigt Wirkung

Die massive Steuererhöhung und die verschärften Dokumentationsanforderungen kommen für viele Unternehmen zur Unzeit, sind aber ein Konjunkturprogramm für Steuerberater. Dafür stellt die Abziehbarkeit von Vorsteuer auf Anlagevermögen eine gewisse Erleichterung dar. Entgegen dem erklärten Ziel, die Unternehmensbesteuerung zu vereinheitlichen, wurden zahlreiche neue Sonderregelungen eingeführt: Vorzugstarife, neue Steuerferien, Sonderabschreibungen

usw., mit denen die Unternehmen jetzt zu experimentieren beginnen. Für ausländisch investierte Unternehmen besonders bedeutsam sind die neuen Dokumentationspflichten für Verrechnungspreise: diese Dokumentation muss u.a. eine Beschreibung der Geschäftstätigkeit, eine Vergleichbarkeitsanalyse sowie die Auswahl und Verwendung der Verrechnungspreismethode enthalten, in chinesischer Sprache erstellt und auf Anfrage der Finanzbehörden binnen 20 Tagen vorgelegt werden. Für FIEs mit grenzüberschreitenden konzerninternen Umsätzen von unter 200 Mio. RMB (ca. 19,85 Mio. Euro) für Warenumsätze bzw. 400 Mio. RMB für den Austausch sonstiger Leistungen mit Konzernunternehmen gelten weniger strenge Anforderungen.

Forderungsdurchsetzung in China

Im Zuge der Finanzkrise nehmen auch in China die Zahlungsrisiken weiter zu. Viele chinesische Kunden (aber auch ausländisch investierte Unternehmen) haben Liquiditätsgpässe, die auf Lieferanten abgewälzt werden. Neben den verschlechterten Marktbedingungen, steigendem Preisdruck und nachlassenden Exporten kommt erschwerend hinzu, dass viele chinesische Unternehmen ein schlechtes Finanz- und Kreditmanagement haben. Generell gilt daher, wo immer möglich nur gegen Vorkasse zu liefern oder Forderungen ausreichend abzusichern. Bei der Bestellung von Sicherheiten (beispielsweise an Immobilien, Maschinen oder Warenlagern) ist zu beachten, dass in China regelmäßig eine Eintragung des Sicherungsrechts erforderlich ist. Zur wirkungsvollen Absicherung von Exporten aus Europa nach China sind nach wie vor Dokumentenakkreditive nicht wegzudenken, oft auch in Kombination mit einer Anzahlung.

Derweil mehren sich die Fälle, in denen Forderungen gerichtlich eingeklagt werden müssen. Der ausländische Kläger sollte die Erfolgsaussichten eines Gerichtsverfahrens in China und einer eventuellen Vollstreckung zuvor kritisch prüfen. Obwohl ausländischen Streitparteien der Weg zu den Gerichten offensteht, sind die Anforderungen an die Art der Beweise und die einzuhaltenden Förmlichkeiten dergestalt, dass man häufig von faktischer Rechtsschutzverweigerung sprechen kann. So werden Email-Ausdrucke mit Hinweis auf das fehlende Original als Beweismittel abgelehnt. Im Ausland entstandene Dokumente müssen ausnahmslos überbeglaubigt

werden, selbst wenn es sich nicht um amtliche Schriftstücke handelt. Die Geltendmachung von Folgeschäden wird häufig ohne ordentliche Beweiswürdigung mit dem kategorischen Hinweis zurückgewiesen, es fehle an ausreichenden Beweisen. Tatsächlich ist es allerdings nicht selten so, dass ausländische Kläger im Umgang mit chinesischen Lieferanten mit gewisser Sorglosigkeit verfahren und eine unzureichende Dokumentation von Verträgen/Bestellungen vorhalten. Den gerichtlichen Weg sollte man folglich nur dann beschreiten, wenn die der Forderung zugrundeliegenden Tatsachen möglichst lückenlos durch Schriftstücke im Original belegt werden können. Ferner sollte der geltend gemachte Anspruch sich in einer Größenordnung bewegen, welche Zeit und Aufwand eines gerichtlichen Verfahrens rechtfertigt.

Novellierung des Patentgesetzes

Die am 1. Oktober 2009 in Kraft getretene Neufassung des Patentgesetzes dürfte für das Gros der in China tätigen ausländischen Unternehmen bzw. FIEs positiv zu werten sein: Die Bestimmungen über pauschalierten Schadensersatz, die Bußgeldbestimmungen und die Verfolgungsbefugnisse der Behörden wurden weiter verschärft und damit das Risiko für Verletzer erhöht. Die missbräuchliche Anmeldung von Erfindungen, welche zwar nicht in China, wohl aber im Ausland schon in Benutzung waren, wird durch eine strengere Definition des Begriffs der „Neuheit“ erschwert. Misstrauen verdient allerdings die neu eingefügte Regelung, die eine ausländische Anmeldung von Erfindungen, die in China „erfolgt“ sind, von dem Ergebnis einer Geheimhaltungsprüfung durch das chinesische Patentamt abhängig macht. Auch die Zulassung von Parallelimporten – im Widerspruch zum amerikanischen und europäischen Recht – ist für forschungsintensive Unternehmen mit einer nach Ländern differenzierten IP-Strategie keine gute Nachricht. Wir würdigen das neue Patentgesetz nachfolgend in einem eigenen Artikel.

Kartellrecht in der Praxis

Großkonzerne aber auch Mittelständler mit erheblichem Anteil auf einem bestimmten Teilmarkt müssen sich auf das neue Kartellgesetz einstellen. In den ersten Monaten nach Inkrafttreten des Gesetzes am 1. August 2008 war das öffentliche Interesse auf die Fusionskontrolle fokussiert. Nicht zuletzt lag dies an der im März 2009 nach monatelanger Prüfung untersagten Übernahme des Saffherstellers Huiyuan durch Coca-Cola. Das chinesische Handelsministerium hat seine Entscheidung kaum begründet, womit die Sorge vor protektionistischen Tendenzen neue Nahrung erhält. Immerhin wird der kartellrechtlich relevante Markt sachlich und räumlich durch eine neue Richtlinie der Antimonopolkommission des Staatsrates näher konkretisiert (siehe dazu den gesonderten Beitrag in diesem Newsletter).

Inzwischen geraten auch horizontale und vertikale Wettbewerbsbeschränkungen unter die Beobachtung des Handelsministeriums. Hierdurch werden zahlreiche neue Fragen aufgeworfen, die aus dem internationalen Kontext vertraut sind, jedoch von den Marktteilnehmern in China, einschließlich der FIEs, erst langsam wahrgenommen werden. Dies gilt etwa für selektive Vertriebssysteme, Franchising-Konzepte oder die Aufteilung von Vertriebsgebieten in Joint-Venture-Verträgen. In einem der ersten Gerichtsverfahren unter dem neuen Gesetz muss sich der größte chinesische Internet-suchdienst Baidu aktuell gegen den Vorwurf des Missbrauchs seiner Marktstellung verteidigen.

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

Philip Lazare, Partner
Luther Attorneys, Shanghai
philip.lazare@cn.luther-lawfirm.com
Telefon +86 21 5010 6585

Änderungen des Patentgesetzes – Verbesserter Schutz von Patenten in China?

Mehr als drei Jahre – so lange hat es gedauert, bis die Änderungen des chinesischen Patentgesetzes das offizielle Gesetzgebungsverfahren durchlaufen haben. Die Novelisierung ist Teil der „National Intellectual Property Strategy“ (NIPS), mit der der Staatsrat im Juni 2008 die Zielvorgabe gemacht hat, bis zum Jahr 2020 effektivere Schutzmechanismen einzurichten und eine handlungsfähige Verwaltung aufzubauen. Wen Jiabao versprach gleichzeitig eine „stahlharte Durchsetzung“ und eine Abkehr von der „tofuweichen Verwaltung“. Die Gesetzesänderung ist am 1. Oktober 2009 in Kraft getreten und erst die Praxis wird zeigen, ob sich das lange Warten gelohnt hat.

Die wichtigsten Änderungen sollen hier kurz aufgelistet werden:

Erstanmeldung

Bisher konnten chinesische Erfindungen (wörtlich: „Erfindungen, die in China vollendet wurden“), welche bereits im Ausland zum Patent angemeldet wurden, in China nicht mehr angemeldet werden. Durch die Erstanmeldung sollte sichergestellt werden, dass Erfindungen, die in einem chinesischen Forschungszentrum entwickelt wurden, zunächst dem chinesischen Markt zugänglich gemacht werden. Damit sollte eine „Abwanderung“ von Erfindungen verhindert werden. Diese Vorgabe führte aber vor allem dazu, dass multinationale Unternehmen in China keine Erfindungen machten, sondern jegliche schöpferische Entwicklung – zumindest formell – ins Ausland verlegten.

Das Erfordernis der Erstanmeldung wurde in dem neuen Patentgesetz gestrichen. Die Patentanmeldung in China nach einer Anmeldung im Ausland setzt allerdings immer noch voraus, dass vor der Anmeldung im Ausland eine Vertraulichkeits- oder Sicherheitsüberprüfung durch das chinesische State Intellectual Property Office (SIPO) durchgeführt wurde (Art. 20). Es soll überprüft werden, ob der Offenlegung und dem Bekanntwerden einer chinesischen Erfindung im Rahmen der Patentanmeldung im Ausland nationale Interessen entgegenstehen. Eine solche Regelung ist nicht ungewöhnlich. Die Formulierung im chinesischen Gesetz allerdings ist unausgereift; schon die Voraussetzung „vollendet in China“ ist unklar, ebenso das Verfahren der Geheimnischutzprüfung sowie die Rechtsfolgen. Die Neuregelung wird wohl nicht

dazu führen, dass in China tätige ausländische Unternehmen (FIE) ihre Zurückhaltung aufgeben und ihre Erfindungen in China entwickeln.

Patentagenturen

Eine Erleichterung für ausländische Antragsteller ist der Wegfall der Einschränkungen bei der Auswahl der Patentagenturen: Ausländische Antragsteller durften sich bei der Antragstellung bisher nur durch solche Agenturen vertreten lassen, die zuvor von der SIPO speziell zugelassen wurden. Nunmehr darf der ausländische Antragsteller auf jede eingetragene Patentagentur zurückgreifen; eine gesonderte Zulassung der Agentur entfällt.

Neuheitsbegriff

Begrüßenswert ist, dass China mit den Änderungen endlich ausdrücklich die Patentfähigkeit an den absoluten Neuheitsbegriff gekoppelt hat. Eine Erfindung ist neu, wenn diese „innerhalb oder außerhalb von China“ nicht „Stand der Technik“ ist (Art. 22). Zum Stand der Technik gehören alle Kenntnisse, die vor einem bestimmten Stichtag (Tag der Antragstellung) durch Beschreibung, Benutzung oder in sonstiger Weise der in- oder ausländischen Öffentlichkeit zugänglich gemacht wurden. Eine Erfindung kann somit nur dann patentierbar sein, wenn sie weder in China noch außerhalb von China öffentlich gemacht wurde. Im Gegensatz dazu steht der relative Neuheitsbegriff, wonach es für die Annahme der Neuheit einer Erfindung ausreicht, wenn diese auf nationaler Ebene nicht „Stand der Technik“ ist. China hat bisher einen gemischten Neuheitsbegriff angewandt und damit für weitere Unsicherheit gesorgt und gleichzeitig missbräuchliche Patentanmeldungen begünstigt.

Gemeinsame Rechtsinhaber

Die gemeinsame Rechtsinhaberschaft und die sich daraus ergebenden Fragen der gemeinsamen Nutzung einer Technologie waren bisher im Technologievertragsgesetz geregelt. Nach Außerkrafttreten des Gesetzes im Jahr 1999 mangelte es an einer gesetzlichen Regelung. Die Lücke wurde nunmehr wieder geschlossen. Art. 15 verweist dabei vorrangig auf die privatrechtliche Vereinbarung zu den Verwertungsrechten. Für den Fall, dass eine explizite Regelung zwischen den Rechtsinhabern nicht zustande kommt, gilt grundsätzlich, dass über die Verwertung der Technologie nur gemeinschaftlich verfügt wer-

den kann, insbesondere bedarf die Patentanmeldung der Zustimmung aller Rechtsinhaber. Allerdings kann jeder Rechtsinhaber die Technologie für sich nutzen und selbstständig Lizenzen vergeben. Der Anspruch auf Lizenzgebühren steht dann wieder allen Rechtsinhabern gemeinschaftlich zu, wobei ein Verteilungsschlüssel nicht vorgegeben wurde.

Geschmacksmuster

Das neue Patentgesetz stärkt die Rechtstellung des Inhabers von Geschmacksmustern, in dem es nun auch das Anbieten eines fremden Geschmacksmusters zur Produktion oder für sonstige gewerbliche Zwecke als Rechtsverletzung ansieht. Bisher waren Geschmacksmuster aus dem Schutzbereich des Gesetzes ausgenommen.

Zwangslizenz

Die Voraussetzungen einer Zwangslizenz wurden gelockert. Gemäß Art. 48 kann die zuständige Abteilung des Staatsrats gegen den Willen des Patentinhabers Lizenzen vergeben, wenn der Patentinhaber über einen Zeitraum von drei Jahre seine Patente nicht genutzt hat oder durch die Nichtnutzung schon vor Ablauf von drei Jahren eine Wettbewerbsverzerrung droht. Ob dadurch die Voraussetzungen einer Zwangslizenz auch in der Praxis weiter sind, wird sich noch zeigen müssen.

Parallel-Importe

In der Frage der lange umstrittenen Parallelimporte hat sich China nun für deren Zulässigkeit und damit für eine Abkehr vom starken Patentschutz entschieden, wie er etwa in der EU oder in den Vereinigten Staaten gilt. Diese „Liberalisierung des Wettbewerbs“ ist insbesondere für technologiestarke Unternehmen, die sich in China erfolgreich um Patentschutz bemüht haben, kein Anlass zur Freude. Sie können den Import von Produkten nach China, etwa Arzneimittel, die von einer Tochtergesellschaft in Malaysia hergestellt und dort legal in Verkehr gebracht wurden, nicht verhindern, obwohl sie den Importeur nicht lizenziert haben. Auf diesem Wege erschwert der Gesetzgeber die Durchsetzung einer regional differenzierten Preispolitik und trifft dadurch vor allem die in China tätigen multinationalen Unternehmen. Umso wichtiger wird es, auch im IP-Bereich ein regional verankertes und durchdachtes Schutzsystem aufzubauen.

Schadensersatz und Bußgelder

Der Schadensersatzanspruch orientiert sich in der Höhe wie bisher entweder an dem vom Verletzer durch die Verletzung erzielten Vermögensvorteil (erzielter Umsatz/Gewinn) oder an dem Umfang der Verluste, die der Rechtsinhaber hinnehmen musste, etwa durch Umsatzeinbußen oder Imageschaden. Lassen sich der Verlust bzw. Schaden des Patentberechtigten und der Gewinn des Rechtsverletzers nicht beziffern, so wird der Betrag unter Berücksichtigung

vernünftiger Maßstäbe auf ein Mehrfaches der Lizenzgebühren festgesetzt.

Kann das Gericht auf dieser Grundlage die Höhe des Schadensersatzanspruches nicht ermitteln, darf es gemäß einer höchstrichterlichen Entscheidung auf einen pauschalen Schadensersatz erkennen – allerdings bisher nur bis zu einem Maximalbetrag von RMB 500.000. Das neue Patentgesetz bietet dafür nun auch eine gesetzliche Regelung an und hebt gleichzeitig den Maximalanspruch auf RMB 1 Mio. (ca. 100.000 Euro) an.

Auch die Höhe der Bußgelder wurde hochgesetzt. Betrug diese bisher lediglich das Dreifache der durch die Rechtsverletzung erzielten Einnahmen des Rechtsverletzers oder, wenn keine Einnahmen erzielt wurden, maximal RMB 50.000, können nun Geldbußen in Höhe des Vierfachen der Einnahmen bzw. von maximal RMB 200.000 verhängt werden.

Fazit

Insgesamt weist das neue Patentgesetz in die richtige Richtung, wenn auch die Änderungen immer noch nur einen Minimalschutz vorsehen. So ist die Anhebung der Bußgelder und Schadensersatzansprüche grundsätzlich begrüßenswert. Den Anspruch auf RMB 1 Mio. zu begrenzen, ist jedoch nicht vernünftig und für die eigentlich interessanten Fälle sicher auch nicht ausreichend. Daneben bleibt das eigentliche Problem die weiterhin mangelhafte Rechtsdurchsetzung; sollte Wen Jiabao sein Versprechen nicht einlösen, bleibt das Gesetz wohl doch nur ein Tofutiger.

Dr. Eva Drewes
Luther Attorneys, Shanghai
eva.drewes@cn.luther-lawfirm.com
Telefon +86 21 5010 6588

Caroline Tang
Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Köln
caroline.tang@luther-lawfirm.com
Telefon +49 221 993710049

Auslegung II des Obersten Volksgerichtshofs zu einigen Fragen bei der Anwendung des Vertragsgesetzes Chinas („Auslegung II“)

Beinahe 10 Jahre nach der Verabschiedung des Vertragsgesetzes und seiner ersten Auslegung hat der Oberste Volksgerichtshof („OVGH“) am 24. April 2009 die Auslegung II zu einigen Fragen bei der Anwendung des Vertragsgesetzes Chinas erlassen, die bereits am 13. Mai 2009 in Kraft trat und auch Anwendung auf Streitfälle aus Verträgen findet, in denen vor Inkrafttreten der Auslegung II noch keine rechtskräftige Entscheidung ergangen ist, soweit diese Verträge nach Inkrafttreten des Vertragsgesetzes geschlossen wurden (§ 30 der Auslegung II). Die Auslegung II hat u. a. Regelungen zu Themen wie **Zustandekommen, Wirksamkeit, Erfüllung des Vertrages, Beendigung der Rechte und Pflichten aus dem Vertrag sowie Haftung bei Vertragsverletzung getroffen**, die für die Praxis von erheblicher Bedeutung sind. Vor dem Hintergrund der internationalen Finanzkrise hat der OVGH die Bestimmungen in der Auslegung II durch eine „Anleitungsansicht zu einigen Fragen der Behandlung von Streitfällen zu zivil- und handelsrechtlichen Verträgen in der gegenwärtigen Situation vom 7. Juli 2009“ („Anleitungsansicht“) konkretisiert und zu weiteren Fragen bei der Anwendung des Vertragsgesetzes Stellung genommen.

Im vorliegenden Beitrag werden die wesentlichen Neuerungen der Auslegung II zusammengefasst.

I. Zustandekommen und Wirksamkeit des Vertrages

Gemäß §§ 25 und 26 des Vertragsgesetzes kommt ein Vertrag grundsätzlich zustande, wenn die Annahmemitteilung dem Anbieter zugegangen ist. Jedoch ist in der Praxis nicht selten, dass die Parteien über das Zustandekommen des Vertrages streiten, weil z. B. manche wesentliche vertragliche Elemente beim Abschluss des Vertrags nicht ausdrücklich vereinbart wurden, die in § 12 Abs. 1 des Vertragsgesetzes aufgelistet sind. **Nach § 1 Abs. 1 der Auslegung II wird ein angerufenes Gericht das Zustandekommen eines Vertrages dann bejahen, wenn das Gericht die Namen der Parteien, den (Vertrags)Gegenstand und die Quantität (des Vertragsgegenstandes) feststellen kann, es sei denn, es bestehen abweichende gesetzliche Bestimmungen oder Parteivereinbarungen.** Auf die anderen Inhalte des Vertrages, über die die Parteien keine Vereinbarung treffen können,

finden §§ 61, 62 und 125 des Vertragsgesetzes Anwendung, die Regelungen für die Auslegung und Erfüllung des Vertrages im Falle von Unklarheiten treffen (§ 1 Abs. 2 der Auslegung II). Sofern die Gesetze kein Formerfordernis vorsehen, **kommt ein Vertrag auch zustande, wenn das Gericht aus dem Verhalten der Parteien auf (übereinstimmende) formlose Willenserklärungen zum Abschluss des Vertrages schließen kann** (§ 2 der Auslegung II).

Die Wirksamkeit einer rechtmäßigen **Auslobung** wird nun durch die Auslegung II offiziell anerkannt. Gemäß § 3 der Auslegung II ist derjenige, der durch öffentliche Bekanntmachung eine Belohnung für die Vollendung einer bestimmten Handlung aussetzt, verpflichtet, die Belohnung an denjenigen zu entrichten, welcher die Handlung vollendet hat. Wie sich die Unkenntnis eines Handelnden von der Auslobung bei der Vornahme der Handlung auswirkt und ob, wie und wann die Auslobung widerrufen werden kann, bleibt zu klären. Unklarheiten bestehen auch noch bei der Frage, welche Folgen eine mehrfache (gleichzeitige) Vornahme der Handlung durch unterschiedliche Personen hat (vgl. §§ 657 ff. BGB).

Da sich **der Ort des Vertragsschlusses** häufig auf die Ermittlung des Vertragsstatuts auswirkt, sieht das Vertragsgesetz den Ort, an dem die Parteien den Vertrag unterzeichnet oder mit ihrem Stempel versehen haben, als den Ort des Zustandekommens eines schriftlichen Vertrages vor (§ 35 des Vertragsgesetzes). Jedoch haben die Parteien in der Praxis nicht selten einen Ort des Vertragsschlusses vereinbart, der von dem Unterzeichnungsort abweicht. Auch wenn kein expliziter Ort für den Vertragsschluss vereinbart wurde, stimmen die Unterzeichnungsorte der beteiligten Parteien nicht unbedingt überein. Gemäß § 4 der Auslegung II gilt der von den Parteien vereinbarte Ort nun vorrangig gegenüber dem Unterzeichnungsort als tatsächlicher Ort des Vertragsschlusses. Wenn kein Ort vereinbart ist und die Unterzeichnungsorte nicht identisch sind, gilt der Ort der letzten Unterzeichnung oder Stempelung als der Ort des Zustandekommens des Vertrages (§ 4 der Auslegung II). Zugleich ist die rechtliche Wirkung eines Fingerabdrucks der Rechtswirkung durch Unterzeichnung und Stempelung beim Vertragsabschluss gleichgestellt (§ 5 der Auslegung II).

Bezüglich der Formklauseln (also AGBs) hat der OVGH nun die sogenannte **„angemessene Art und Weise“** der Erklärung interpretiert und die Beweislast festgelegt (§ 6 Auslegung II). Um die Unwirksamkeit von AGB zu vermeiden, muss der Nutzer einer Formklausel nachweisen können, dass er bei Vertragsschluss Schriftzeichen, Symbole, Schriftart etc. („Sonderzeichen“) für die Inhalte verwendet hat, die die Haftung des Nutzers ausschließen oder einschränken, und diese Sonderzeichen geeignet sind, die Aufmerksamkeit der Gegenseite auf sich zu lenken. Zugleich muss der Verwender der Formklausel die eben erwähnten Inhalte nach Anforderung der Gegenseite erklären. Ist der Nutzer einer Formklausel dieser Hinweis- und Erklärungspflicht nicht nachgekommen, kann die Gegenseite die Anfechtung der Klauseln bei Gericht beantragen, die die Haftung des Nutzers ausschließen und einschränken (§ 9 der Auslegung II). Verstößt die Formklausel auch gegen § 40 des Vertragsgesetzes (z. B. Verstoß gegen zwingende gesetzliche Bestimmungen, Haftungsausschluss bei Personenschaden sowie bei durch Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit verursachten Vermögensverlust), wird das Gericht solche Formklauseln für unwirksam erklären (§ 10 der Auslegung II).

Nach § 61 des Vertragsgesetzes müssen manche Inhalte eines Vertrages im Zweifel durch die **„Geschäftsgewohnheiten“** ermittelt werden, falls die Parteien darüber keine Vereinbarungen oder andere einschlägige Klauseln getroffen haben und sie keine Vereinbarung darüber nachträglich treffen können. Gemäß § 7 der Auslegung II beziehen sich die „Geschäftsgewohnheiten“ auf die Art und Weise der Handlung,

- die am Ort der Transaktion oder in einem bestimmten Bereich oder einer bestimmten Branche gängiger Brauch sind und von denen die Parteien bei Vertragsschluss Kenntnis erlangt haben oder hätten erlangen müssen; oder
- die von den Parteien häufig verwendet werden.

Die Beweislast trägt derjenige, der sich auf die Geschäftsgewohnheiten beruft.

Falls ein Vertrag von Gesetzes wegen zu seiner Wirksamkeit einer Genehmigung oder Registrierung bedarf und wenn die zur Einleitung des Genehmigungs- oder Registrierungsverfahrens verpflichtete Partei dieser Pflicht nicht nachkommt, kann die andere Partei die Selbstvornahme bei Gericht beantragen und Schadensersatz wegen Verstoßes gegen den Grundsatz von Treu und Glauben geltend machen (§ 8 der Auslegung II, § 42 Nr. 3 des Vertragsgesetzes). Diese Klausel ist vor allem bei ausländischen Investitionen sowie bei Grundstücksgeschäften von Interesse, die eine Genehmigung bzw. eine Registrierung erfordern.

Gemäß §§ 47 und 48 des Vertragsgesetzes kann der gesetzliche Vertreter bzw. der Vertretene die von einer nur beschränkt geschäftsfähigen Person bzw. von einem Stellvertreter ohne (entsprechende) Vertretungsmacht getätigten Rechtsgeschäfte genehmigen, so dass diese zunächst schwebend unwirksamen Rechtsgeschäfte wirksam werden. Gemäß § 11 der Auslegung II **soll die Genehmigung ab Zugang bei der Gegenseite ihre Wirksamkeit entfalten; unabhängig davon wird der abgeschlossene Vertrag jedoch durch die Genehmigung rückwirkend seit seinem Abschluss wirksam.** Gemäß § 12 der Auslegung II gilt der Beginn der Erfüllung eines Vertrages durch den Vertretenen, der von dem Stellvertreter ohne (entsprechende) Vertretungsmacht abgeschlossen wurde, als Genehmigung seitens des Vertretenen. Die Anscheinsvollmacht schützt den Vertragsschließenden in seinem begründeten Vertrauen, der ihm gegenüber als Stellvertreter eines anderen Auftretende sei bevollmächtigt, im Namen dieses anderen rechtsgeschäftlich tätig zu werden. Der Vertragsschließende erhält, gestützt auf die Anscheinsvollmacht einen Erfüllungsanspruch gegenüber dem Vertretenen, obwohl dieser keine Vollmacht erteilt hat (§ 49 des Vertragsgesetzes). Im Falle der Anscheinsvollmacht ist der Vertretene, der den Vertrag erfüllt hat, berechtigt, dem Stellvertreter ohne (entsprechende) Vertretungsmacht gegenüber den Schadensersatzanspruch geltend zu machen (§ 13 der Auslegung II).

Im Hinblick auf den Umfang der sogenannten **„zwingenden Bestimmungen“**, auf die § 52 Nr. 5 des Vertragsgesetzes verweist, hat der OVGH in seiner Auslegung II nun klargestellt, dass damit nicht jegliche Gesetzesbestimmung oder Verordnung des Staatsrates gemeint ist, sondern lediglich solche Bestimmungen, denen „zwingende Wirkung“ zukommt (§ 14 der Auslegung II). In seiner Anleitungsansicht hat der OVGH außerdem klargestellt, dass hiervon nur solche Bestimmungen erfasst sind, die die (Wirksamkeit bzw. Typen der) Verträge bzw. Rechtsgeschäfte an sich regeln (Ziffer 15, 16 der Anleitungsansicht). Ein gegen solch eine Bestimmung verstoßender Vertrag ist nichtig. Auch Verträge bzw. Rechtsgeschäfte, die die Interessen des Staates und der Gesellschaft absolut verletzen, sind nichtig. Hingegen sind Verträge, die lediglich gegen verwaltungsrechtliche Bestimmungen wie z. B. Bestimmungen über die Markteintrittsqualifikation oder die Erfüllung von Verträgen verstoßen, nicht per se nichtig (mit Ausnahme von sittenwidrigen und illegalen Verträgen). Stattdessen muss das angerufene Gericht anhand der individuellen Situation die Wirksamkeit der in Frage gestellten Verträge prüfen. Nötigenfalls hat das angerufene Gericht die Ansicht des einschlägigen Gesetzgebers einzuholen oder dem nächsthöheren Gericht den Fall vorzulegen. **Beim Abschluss mehrerer Kaufverträge mit demselben Gegenstand** sind die Verträge grundsätzlich wirksam. Die

Käufer, die das Eigentum am Vertragsgegenstand nicht erwerben können, sind berechtigt, dem Verkäufer gegenüber Ansprüche wegen Vertragsverletzung (z.B. Schadensersatzanspruch) geltend zu machen (§ 15 der Auslegung II).

II. Erfüllung des Vertrages

Gemäß § 74 des Vertragsgesetzes kann der Gläubiger die Anfechtung bestimmter Rechtsgeschäfte des Schuldners mit einem Dritten bei Gericht beantragen, die dem Gläubiger Schaden zufügen. Solche Rechtsgeschäfte umfassen nach dem Gesetz lediglich: Verzicht auf fällige Forderungen, kostenfreie Übertragung des Vermögens sowie Übertragung des Vermögens mit einem ersichtlich unangemessenen niedrigen Preis mit Kenntnis des Käufers von dieser Situation. Nach §§ 18 und 19 der Auslegung II hat der OVGH den Umfang der anfechtbaren Rechtsgeschäfte des Schuldners erweitert. Wenn der Schuldner auf die noch nicht fälligen Forderungen oder Sicherheitsleistung verzichtet, die Erfüllungsfrist der Forderung arglistig verlängert oder das Vermögen von Dritten zu einem offensichtlich unangemessenen hohen Preis erwirbt und dadurch dem Gläubiger Schaden zufügt, ist der Gläubiger nun ebenfalls zum Antrag auf Anfechtung vor Gericht berechtigt.

Hinsichtlich eines **ersichtlich unangemessen niedrigen oder hohen Preises** stellt das Gericht den Referenzpreis nach allen einschlägigen Umständen fest. Wenn der Kaufpreis 70 % des staatlich festgelegten oder des marktüblichen Preises zum Zeitpunkt der Transaktion nicht erreicht, wird der Preis grundsätzlich als ein ersichtlich unangemessen niedriger Preis angesehen. Falls der Kaufpreis im Gegenteil um 30 % höher als der staatliche festgelegte Preis oder Marktpreises beträgt, wird dieser Preis in der Regel als ein offensichtlich unangemessen hoher Preis behandelt (§ 19 Abs. 2 der Auslegung II).

Ist der Schuldner demselben Gläubiger aus mehreren Schuldverhältnissen zu gleichartigen Leistungen verpflichtet und reicht das von ihm Geleistete nicht zur Tilgung sämtlicher Schulden aus, so wird zunächst die fällige Schuld, unter mehreren fälligen Schulden diejenige, welche dem Gläubiger geringere Sicherheit bietet, unter mehreren gleich sicheren die dem Schuldner lästigere, unter mehreren gleich lästigen die ältere Schuld und bei gleichem Alter jede Schuld verhältnismäßig getilgt. Diese Regel gilt nicht, wenn die Parteien etwas anderes vereinbart haben (§ 20 der Auslegung II; vgl. § 366 BGB).

Hat der Schuldner außer der Hauptleistung Zinsen und Kosten zu entrichten und liegt keine einschlägige Vereinbarung der Parteien vor, so wird eine zur Tilgung der ganzen Schuld nicht ausreichende Leistung zunächst auf die Kosten,

dann auf die Zinsen und zuletzt auf die Hauptleistung angerechnet (§ 21 der Auslegung II; vgl. § 367 Abs. 1 BGB).

III. Beendigung der Vertragsrechte und -pflichten

Nach der Beendigung des Vertrages müssen die Parteien nach dem Vertragsgesetz den Grundsatz von Treu und Glauben auch einhalten und ihre Pflichten bezüglich Mitteilung, Unterstützung und Geheimhaltung erfüllen. Ist eine Partei diesen Pflichten nicht nachgekommen, kann die andere Partei Schadensersatz geltend machen (§ 22 der Auslegung II).

Eine **Vereinbarung über ein Aufrechnungsverbot** zwischen den Parteien ist jetzt gemäß § 23 der Auslegung II offiziell gestattet.

Ein Widerspruch gegen eine Kündigungs- und Vertragsaufhebungserklärung muss binnen der vereinbarten Frist eingelegt werden. Ohne eine entsprechende Vereinbarung der Parteien zur Frist muss eine Klage innerhalb von 3 Monaten ab dem Zugang der Mitteilung bei Gericht erhoben werden (§ 24 der Auslegung II).

Wenn eine wesentliche Veränderung der objektiven Umstände (Störung der Geschäftsgrundlage) nach Vertragsschluss eintritt, die die Parteien nicht vorhersehen konnten und die nicht auf höhere Gewalt zurückzuführen oder dem allgemeinem Geschäftsrisiko einer der Parteien zuzurechnen ist, können die Parteien eine Vertragsänderung oder sogar Beendigung des Vertrages beim Gericht beantragen, falls durch die eingetretenen Veränderungen der objektiven Umstände für eine Partei die Erfüllung des Vertrages offensichtlich ungerecht oder die Verwirklichung des Vertragsziels unmöglich geworden ist (§ 26 der Auslegung II). Die Veränderung der objektiven Umstände bezieht sich der Ansicht des OVGH nach auf die Risiken, die die Vertragsparteien bei Vertragsschluss nicht vorhersehen konnten und nicht dem Marktsystem immanent sind (Ziffer 3 der Anleitungsansicht). Hingegen rechtfertigen die einer Geschäftsaktivität immanenten, typischen Risiken wie z. B. Änderung des Verhältnisses zwischen Angebot und Nachfrage oder Preisschwankungen, die kein außergewöhnliches Ausmaß erreichen (Ziffer 4 der Anleitungsansicht) keine Vertragsänderung oder -beendigung. Die Anwendung des Prinzips „Störung der Geschäftsgrundlage“ ist vom angerufenen Gericht anhand der individuellen Situation streng zu prüfen. Falls das angerufene Gericht das Vorliegen einer Störung der Geschäftsgrundlage bejahen möchte, hat es den Fall beim Oberen Gericht und nötigenfalls beim OVGH vorzulegen (Ziffer 1–4 der Anleitungsansicht).

IV. Haftung bei Vertragsverletzung

Gemäß § 114 Abs. 2 des Vertragsgesetzes kann die Höhe einer vereinbarten Vertragsstrafe je nach Schwere des tatsächlich eingetretenen Schaden nach oben oder unten korrigiert werden, wenn die Vertragsstrafe unverhältnismäßig im Vergleich zum Schaden erscheint. Die erhöhte Vertragsstrafe darf aber nicht die Höhe des tatsächlichen Schadens überschreiten (§ 28 Satz 1 der Auslegung II). Zusätzlicher Schadensersatz kann nach der Erhöhung der Vertragsstrafe nicht mehr geltend gemacht werden (§ 28 Satz 2 der Auslegung II).

Hingegen kann das Gericht eine Entscheidung über die Herabsetzung der unverhältnismäßig hohen Vertragsstrafe gemäß allen Umständen (tatsächlich eingetretener Schaden als Grundlage, Berücksichtigung der Vertragserfüllung, des Grades des Verschuldens der Parteien sowie des erwarteten Gewinns etc.) nach dem eigenen Ermessen treffen (§ 29 Abs. 1 der Auslegung II). Eine unverhältnismäßig hohe Vertragsstrafe wird in der Regel vermutet, wenn sie um 30% höher als der tatsächliche Schaden ist (§ 29 Abs. 2 der Auslegung II).

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

Kartellrecht in China: Definition des relevanten Marktes

Am 7. Juli 2009 hat die Antimonopolkommission des Staatsrates eine Richtlinie zur Bestimmung des kartellrechtlich relevanten Marktes veröffentlicht, die am gleichen Tag in Kraft getreten ist. Mit dieser Richtlinie erfolgte eine weitere Konkretisierung des Antimonopolgesetzes, das vor über einem Jahr, genauer am 1. August 2008, in Kraft getreten ist. (vgl. hierzu den Beitrag in der Ausgabe 4. Quartal 2008 unseres Newsletters Foreign Law & Investments.) Die Richtlinie wird in Zukunft in allen kartellrechtlichen Sachverhalten und damit von allen drei Antimonopolvollzugsorganen zu beachten sein. Eine einheitliche Vollzugsbehörde wie das deutsche Bundeskartellamt kennt das chinesische Kartellrecht nicht, stattdessen sind die Zuständigkeiten aufgeteilt auf das Handelsministerium (zuständig für die Fusionskontrolle), die State Administration of Industry and Commerce (zuständig für Fragen der Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung) und die National Development and Reform Commission (zuständig für die Bekämpfung von Preisabsprachen).

Begrüßenswert ist, dass die Richtlinie insgesamt den beispielsweise in den USA oder in der EU üblichen Regelungen zur Bestimmung des Marktes folgt und den relevanten Markt sowohl sachlich unter Berücksichtigung des Bedarfsmarktkonzepts (Kernfrage: funktionelle Austauschbarkeit) als auch räumlich abgrenzt (Kernfrage: homogene Wettbewerbsbedingungen). Zur Anwendung kommt auch der so genannte hypothetische Monopolistentest, bei dem zu fragen ist, ob die Kunden des hypothetischen Monopolisten als Reaktion auf eine angenommene, kleine, bleibende Erhöhung der relativen Preise (im Bereich zwischen 5 und 10%) für die betreffenden Produkte und Gebiete auf leicht verfügbare Ersatzprodukte ausweichen würden. Ist das Ausweichen der Kunden auf Ersatzprodukte so groß, dass durch den damit einhergehenden Absatzrückgang eine Preiserhöhung für den hypothetischen Monopolisten nicht mehr einträglich wäre, so werden in den sachlich-räumlich relevanten Markt so lange die weiteren (Ersatz-) Produkte und Gebiete einbezogen, bis kleine, dauerhafte Erhöhungen der relativen Preise einen Gewinn für den hypothetischen Monopolisten einbrächten. Insgesamt hat sich China damit stark an die europäische und US-amerikanische Konzeption der Markt-abgrenzung angelehnt. Dennoch bleiben einige China-spezifischen Merkmale, die möglicherweise lokalprotektionistische Gründe haben und die es zu beachten gilt. So sollen bei der Bestimmung des räumlichen Marktes explizit auch

regionale Handelsbarrieren wie Zölle oder sonstige lokale Regularien zu beachten sein.

Die Praxis wird zeigen, ob die Vollzugsbehörden die Richtlinie einheitlich und in der Form anwenden werden, dass für alle Beteiligten Transparenz besteht. Dies wäre ein weiterer großer Schritt Chinas beim Aufbau eines international anerkannten Kartellrechts.

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

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

Indien

Aktuelle Entwicklungen im Wettbewerbs- und Kartellrecht

Die Reformvorhaben in Indien zum Wettbewerbs- und Kartellrecht sind Gegenstand heftiger Diskussionen im In- und Ausland (vgl. auch Newsletter, Foreign Law & Investments, 2. Quartal 2008). Die Kritik richtete sich im Hinblick auf die Fusionskontrolle insbesondere gegen die gewählten Schwellenwerte, bei deren Erreichen eine kartellrechtliche Genehmigung erforderlich sein soll, und die ungewöhnlich lange Verfahrensdauer des Anmeldeverfahrens.

Im Sommer dieses Jahres sind einige der in der Vergangenheit beschlossenen Reformen nunmehr umgesetzt und in Kraft getreten; allerdings (noch) nicht die relevanten Regelungen zur Fusionskontrolle. Jedoch sind wesentliche Bestimmungen zu sonstigem wettbewerbswidrigem Verhalten in Kraft getreten, die auch für ausländische Investoren von Bedeutung sein können. Die neu geschaffene Kartellbehörde *Competition Commission of India* („CCI“) soll dabei Verstöße gegen die Wettbewerbsregeln ernsthaft verfolgen und resolut ahnden.

Überblick über die aktuelle Entwicklung

Bereits im Jahr 2002 verabschiedete die Regierung ein neues Gesetz zum Wettbewerbs- und Kartellrecht – den *Competition Act, 2002* („CA 2002“). Hiermit sollte der bis dahin geltende *Monopolies and Restrictive Trade Practices Act, 1969* („MRTP Act“) ersetzt werden.

Der CA 2002 unterscheidet entsprechend internationaler Praxis zwischen folgenden Konstellationen:

- wettbewerbsbeeinträchtigende Vereinbarungen („*anti-competitive agreements*“);
- Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung („*abuse of dominant position*“); und
- wettbewerbswidrige Zusammenschlüsse („*combinations*“).

Der CA 2002 untersagt solche Maßnahmen, soweit sie einen erheblichen nachteiligen Einfluss auf den Wettbewerb innerhalb Indiens haben oder haben können.

Obwohl der CA 2002 seit dem Jahr 2002 in Kraft ist, entfaltete er zunächst aufgrund von Diskussionen um den Aufbau der CCI und Bedenken hinsichtlich der Auswirkungen der neuen Voraussetzungen einer Fusionskontrolle weitestgehend keine

Wirkung. Daher wurde der CA 2002 im Jahr 2007 wesentlich überarbeitet und ein schrittweises Inkrafttreten vorgesehen.

Fast sieben Jahre nach dem Erlass und zwei Jahre nach der gründlichen Überarbeitung sind nunmehr bestimmte Schlussvorschriften des CA 2002 in Kraft getreten.

Seit dem 1. September 2009 sind sämtliche neuen Fälle, die wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen betreffen, nach dem CA 2002 zu beurteilen.

1. Wettbewerbsbeeinträchtigende Vereinbarungen

Horizontale Vereinbarungen

Der CA 2002 legt vier Arten von horizontalen Vereinbarungen (zwischen Unternehmen derselben Marktsstufe) fest, von denen angenommen wird, dass sie eine Beeinträchtigung des Wettbewerbs in Indien zur Folge haben. Diese Art von Vereinbarungen sind per se verboten. Hierbei handelt es sich um die nachfolgenden vier Arten von Vereinbarungen (sogenannte „Kartellvereinbarungen“):

- a) Preisabsprachen, d. h. Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, die direkt oder indirekt die Wirkung von festen Kauf- oder Verkaufspreisen haben.
- b) Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern mit dem Ziel die Produktion, Lieferungen oder den Markt zu beschränken oder zu kontrollieren.
- c) Marktaufteilungsvereinbarung zwischen Wettbewerbern; dies beinhaltet insbesondere die Aufteilung von Produkten und Märkten.
- d) Vereinbarung zur Manipulation bzw. Beeinträchtigung von Vergabeverfahren. Hierbei handelt es sich um solche Vereinbarungen zwischen Wettbewerbern, die zur Folge haben, dass (i) kein Wettbewerb in einem Vergabeverfahren zustande kommen kann oder (ii) dieser erheblich beschränkt wird oder (iii) zum Nachteil des Wettbewerbs manipuliert wird.

Wichtig:

Als Ausnahme ist zu beachten, dass die vorgenannten vier Arten von horizontalen Vereinbarungen dann nicht verboten sind, wenn die Vereinbarungen im Wege eines Joint Ventures eingegangen werden. Voraussetzung ist jedoch, dass solche Joint Venture – Vereinbarungen zu einer Erhöhung der Effektivität der Produktion, der Abnahme, des Vertriebs, der Lagerung, des Kaufs oder der Kontrolle von Waren oder der Erbringung von Dienstleistungen führen. Nur in solchen Fällen können die betreffenden Parteien von der vorgenannten Ausnahme profitieren.

Vertikale Vereinbarungen

Anders als bei horizontalen Vereinbarungen wird bei sogenannten vertikalen Vereinbarungen (zwischen Unternehmen auf verschiedenen Marktstufen) grundsätzlich nicht davon ausgegangen, dass sie eine nachteilige Wirkung auf den Wettbewerb haben. Vertikale Vereinbarungen sind jedoch Gegenstand einer sorgfältigen Prüfung (sogenannte „Rule of Reason“-Test) und gelten nur dann als verboten, wenn im konkreten Fall eine nachteilige Wirkung auf den Wettbewerb im relevanten Markt in Indien festgestellt wird.

Der CA 2002 sieht jedoch vor, dass bestimmte vertikale Vereinbarungen wie z. B. Knebelungsverträge, Preisbindungsvereinbarungen, Alleinbelieferungsrecht oder sonstige Exklusivitätsverpflichtungen dann verboten sind, wenn davon auszugehen ist, dass sie den Wettbewerb beeinträchtigen oder beinträchtigen können.

2. Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung

Der CA 2002 verbietet Unternehmen (bzw. Unternehmensgruppen), die eine marktbeherrschende Stellung im relevanten Markt haben, diese marktbeherrschende Stellung missbräuchlich auszuüben. Der CA 2002 führt eine abschließende Liste von Verhalten auf, die einen solchen Missbrauch darstellen und daher verboten sind.

Marktbeherrschung

Nach dem CA 2002 gilt ein Unternehmen dann als marktbeherrschend, wenn dieses eine bestimmte Marktposition in einem relevanten Markt in einem solchen Umfang erreicht hat, dass es unabhängig vom bestehenden Wettbewerb operieren bzw. wenn das Unternehmen den Wettbewerb oder seine Kunden im relevanten Markt zu seinen Gunsten wesentlich beeinflussen kann. Der CA 2002 legt jedoch keine festen Kriterien oder Schwellenwerte fest, um zu beurteilen, ob ein Unternehmen eine solche marktbeherrschende Stellung im relevanten Markt inne hat, sondern führt verschiedene Faktoren auf, die von der CCI zu berücksichtigen sind. Diese Faktoren sind insbesondere: Größe des Unternehmens, Größe des Marktes und der entsprechende Marktanteil des

Unternehmens im relevanten Markt, die Wettbewerbssituation und die Marktstrukturen.

Missbrauch

Ist eine marktbeherrschende Stellung festgestellt worden, so gibt der CA 2002 vor, welches Verhalten als missbräuchlich angesehen wird. Dies betrifft insbesondere unfaire oder diskriminierende Preisregelungen, einschließlich der sogenannten „predatory“ (räuberischen) Preisregelungen, auch besser bekannt als Dumping. Die unfairen oder diskriminierenden Preisregelungen sind nicht weiter im CA 2002 ausgeführt. Räuberische Preisregelungen dagegen werden definiert als „der Verkauf von Waren oder die Erbringung von Leistungen zu einem Preis, der unterhalb der Produktionskosten bzw. der Kosten für die Erbringung der Dienstleistung liegt, und zwar mit dem Ziel, den Wettbewerb zu beschränken oder Wettbewerber auszuschließen“.

Wichtig:

Zu berücksichtigen ist, dass das Verbot unfairen bzw. diskriminierender Preisregelungen keine Anwendung findet, wenn das Verhalten angewandt wird, um dem Wettbewerb standzuhalten. Es handelt sich hierbei um eine sehr weite Öffnungsklausel, die zunächst in der Praxis erprobt werden muss.

Neben dem Missbrauch führt der CA 2002 weitere Verhaltensarten oder Praktiken auf, die ein marktbeherrschendes Unternehmen nicht im Markt anwenden darf. Dies betrifft insbesondere:

- Beschränkung der:
 - Produktion, der Erbringungen von Dienstleistungen oder des Marktes insgesamt; oder
 - der Forschung und Entwicklung bezüglich von Waren oder Dienstleistungen zum Nachteil der Kunden;
- Marktzugangsbeschränkungen;
- Vertragsabschlüsse, die unter der Bedingung des Abschlusses von Zusatzvereinbarungen gestellt werden, die in keinem wirtschaftlichen Zusammenhang mit dem Hauptvertrag stehen;
- Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung, um in einen anderen relevanten Markt einzudringen oder diesen zu schützen.

3. Fusionskontrolle

Noch nicht in Kraft getreten sind die Regelungen des CA 2002 zu den wettbewerbsbeeinträchtigenden Zusammenschlüssen („combinations“). Der Grund dafür ist, dass die Regierung die sogenannte „Draft Combinations Regulations“, die als Ausführungsgesetz zu dem Bereich der wettbewerbsbeschränkenden Zusammenschlüsse erlassen werden sollen, noch nicht final mit der CCI abgestimmt hat. Es ist

jedoch davon auszugehen, dass auch diese Regelungen zur Fusionskontrolle bald in Kraft treten.

4. Zuständigkeit für Überwachung

Der CA 2002 hat mit der CCI eine neue Verwaltungsbehörde konstituiert, die alleine für die Durchführung und Durchsetzung des CA 2002 verantwortlich ist. Die CCI ist zudem für die Durchführung von Verfahren in Wettbewerbsachen zuständig und soll zudem das Bewusstsein für Wettbewerbsangelegenheiten fördern.

Der CCI sind weitreichende Kompetenzen für die Überwachung und Überprüfung wettbewerbswidrigen Verhaltens eingeräumt worden, die das Recht Personen vorzuladen, diese unter Eid zu befragen, Beweise durch eidliche Erklärung zu erhalten und weitere ähnliche Maßnahmen umfassen.

Die CCI besteht aus einem Vorsitzenden und mindestens zwei und nicht mehr als sechs anderen Mitgliedern, die durch die indische Regierung benannt werden. Bei der Durchführung ihrer Tätigkeit wird die CCI von einem Generaldirektor und anderen Mitarbeitern der CCI, die vornehmlich aus Rechtsanwälten, Betriebswirten und sonstigen Beratern bestehen, unterstützt. Die CCI beabsichtigt die Rekrutierung weiterer Experten aus diesen Bereichen und plant in den nächsten Monaten bis zu 100 Berufsträger aus dem privaten und öffentlichen Sektor zu beschäftigen.

Neu im Verhältnis zur ursprünglich existierenden MRTP Commission ist, dass die CCI nunmehr auch für Sachverhalte außerhalb Indiens Rechtshoheit haben soll, sofern das wettbewerbswidrige Verhalten sich auch nachteilig auf den indischen Markt ausüben kann (sogenannte „effects doctrine“).

Strafen und Haftung für Nichteinhaltung

Der CA 2002 sieht strenge Strafen bei Wettbewerbsverstößen vor. Im Falle einer wettbewerbswidrigen Vereinbarung oder des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung, kann die CCI bis zu 10 % des durchschnittlichen Umsatzes der letzten drei Geschäftsjahre als Strafe ansetzen. Im Falle eines Kartells ist die CCI berechtigt das Höhere von (i) dem Dreifachen des Gewinns eines jeden Jahres seit dem Bestehen der Vereinbarung oder (ii) 10 % des Umsatzes für jedes Jahr seit dem Bestehen der Kartellvereinbarung zu verlangen. Der CA 2002 enthält zudem eine sogenannte Kronzeugenregelung, wonach die Strafe reduziert oder vollständig von einer Strafe abgesehen werden kann, wenn eine der Parteien den kartellrechtswidrigen Sachverhalt gegenüber der CCI vollständig aufdeckt und alle zugrundeliegenden Dokumente offenlegt (sogenannte „Leniency Penalty Regulations“).

Die CCI ist bei wettbewerbswidrigen Vereinbarungen oder im Falle eines Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung zudem berechtigt, von den betroffenen Unternehmen zu verlangen, die Vereinbarung sofort aufzulösen oder das sonstige wettbewerbswidrige Vorgehen zu unterlassen. Im Falle des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung ist die CCI in Ausnahmefällen sogar berechtigt, die Zerschlagung des marktbeherrschenden Unternehmens zu verlangen.

Folgt ein Unternehmen einer Verfügung der CCI nicht, so kann eine weitere Strafzahlung von bis zu INR 10 Millionen (ca. 145.000 Euro) angesetzt werden. Bei ausbleibender Zahlung droht eine Haftstrafe von bis zu 3 Jahren oder eine Geldstrafe bis zu INR 250 Millionen (ca. 3,6 Mio Euro).

Fazit

Durch das Inkrafttreten des CA 2002 in Bezug auf wettbewerbswidrige Vereinbarungen oder Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung hat Indien nunmehr ein neues Regime geschaffen, welches den Wettbewerb in Indien schützen soll. Die Praxis wird zeigen müssen, wie konsequent die Regeln tatsächlich durchgesetzt werden. Eine wichtige Rolle kommt dabei der neu gegründeten CCI zu, die zwar mit erheblichen Kompetenzen ausgestattet ist, aber noch keine große Erfahrung in diesem Themenbereich aufweisen kann. Ausländische Investoren sollten sich angesichts der empfindlichen Strafen intensiv mit diesem Thema beschäftigen.

Interessant für ausländische Unternehmen, die eine Akquisition in Indien planen, ist auch das geplante Inkrafttreten der relevanten Regelungen des CA 2002 zur Fusionskontrolle. Nachdem nun ein Großteil der Reformen im indischen Wettbewerbs- und Kartellrecht in diesem Jahr umgesetzt und in Kraft getreten sind, ist davon auszugehen, dass auch die Vorschriften zur Fusionskontrolle bald Anwendung finden werden.

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

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

Malaysia

Aufhebung von Beschränkungen ausländischen Investments und Steuererleichterungen

Der seit April 2009 amtierende Premierminister Datuk Seri Najib Tun Razak hat seit Amtsantritt konsequent Beschränkungen ausländischer Investitionen nach Malaysia in mehreren Schritten abgebaut.

Kehrtwende in der „Bumiputra“ Politik

Bereits im März 2009, damals noch als stellvertretender Premierminister, kündigte er eine Liberalisierung des Dienstleistungssektors für Auslandsinvestoren an. Dem folgte in einer Pressemitteilung vom 22. April 2009 die Abschaffung der sogenannten 30 % „Bumiputera-Quote“ für bestimmte Dienstleistungssektoren (u.a. Unternehmensberatung, Hotel & Gastronomie, EDV, Transport) mit sofortiger Wirkung. Nur kurze Zeit später erweiterte er Investitionsmöglichkeiten im Banken/Finanz – und Versicherungssektor: ausländische Investoren können nun statt der bisherigen 49% bis zu 70% in lokale Versicherungsunternehmen, Islamische und Investment Banken, Wertpapierhandelsgesellschaften und Investmentfonds investieren, sowie 100% in Vermögensverwaltungsgesellschaften. Damit nicht genug wurde mit Wirkung zum 30. Juni 2009 die Richtlinie des für ausländisches Investment zuständigen „Foreign Investment Committee“ (FIC) über den Erwerb von Anteilen, Verschmelzungen und Übernahmen (FIC-Richtlinie) ersatzlos gestrichen. Weitere Marktliberalisierungsmaßnahmen sind in Aussicht gestellt.

Diese Maßnahmen stellen eine ausdrückliche Kehrtwende von der seit den siebziger Jahren betriebenen Bumiputera Schutzpolitik dar. Bumiputera sind Malaien echter malaisischer Abstammung, also nicht etwa malaysische Staatsangehörige chinesischer oder indischer Abstammung. Der Schutz dieser Bevölkerungsgruppe soll künftig durch andere als marktbeschränkende Maßnahmen erreicht werden.

Vor den genannten Aufhebungen und Erleichterungen konnten ausländische Investoren zwar in bestimmten Bereichen (vor allem Produktion, neue Technologien) bereits 100% der Anteile an einer malaysischen Gesellschaft halten, in den meisten Dienstleistungsbereichen und im Bereich Handel und Vertrieb war dies jedoch nicht möglich.

Aufhebung der FIC-Richtlinie

Die nun aufgehobene FIC-Richtlinie sah eine Beschränkung ausländischer Beteiligungen an malaysischen Gesellschaften vor und bestimmte, dass 30% der Gesellschaftsanteile von Bumiputera gehalten werden sollten. Die FIC-Richtlinie sah weiter vor, dass das Stammkapital der Gesellschaft zumindest 250.000 RM betragen musste. Auch musste nach der Richtlinie eine Genehmigung für das ausländische Investment eingeholt werden. Dies gilt nun alles nicht mehr.

Stattdessen werden nationale Interessen in sensiblen Bereichen wie Strom- und Wasserversorgung, Telekommunikation, Häfen, Medien, öffentlicher Verkehr durch sektorenspezifische Schutzmassnahmen gesichert, wobei die für den jeweiligen Sektor geltenden Konditionen von sektorenspezifischen Gremien (Energy Commission, National Water Services Commission, Commercial Vehicle Licensing Board, Malaysian Communication and Multimedia Commission) festgelegt und Genehmigungsverfahren entsprechend von diesen durchgeführt werden.

Das FIC war neben der Umsetzung der oben genannten FIC-Richtlinie auch zuständig für den Bereich des Immobilienerwerbs durch ausländische Investoren, der ebenfalls stark einschränkend reguliert war. Das FIC ist weiterhin für diesen Bereich zuständig. Seit dem 30. Juni 2009 ist eine FIC Genehmigung aber nur noch für den Erwerb von Immobilien, die den Wert von 20 Millionen Ringgit übersteigen, erforderlich und dann auch nur dann, wenn die Immobilie von einem Bumiputra (ganz oder teilweise) erworben wird. Sofern die Immobilie bereits im Eigentum eines ausländischen Investors stand und von diesem erworben wird, ist keine FIC Genehmigung erforderlich, selbst wenn der Wert der Immobilien über 20 Millionen Ringgit liegt.

Fortbestand der Richtlinie für Vertrieb und Distribution

Bislang noch nicht aufgehoben oder gelockert wurde die sogenannte Richtlinie für Vertrieb und Distribution (distributive trade business) die vom Ministry of Domestic Trade and Consumer Affairs (MDTCA) erlassen wurde. Diese muss weiterhin beachtet werden. Danach benötigen Gesellschaften,

die in dem in der Richtlinie genannten Geschäftsfeld tätig sind, zur Aufnahme ihres Geschäftsbetriebs in Malaysia eine Genehmigung der Distributive Trade Division (DTD). Von der Richtlinie sind Großhandel und Einzelhandel erfasst. Die Richtlinie sieht vor, dass eine in dem genannten Bereich tätige Gesellschaft mit Kapital in bestimmter Höhe ausgestattet sein muss. Das vorgeschriebene Mindestkapital einer Vertriebsgesellschaft beträgt RM 350.000 (welches durch die MDTCA während des Genehmigungsverfahrens bis zu RM 1.000.000 erhöht werden kann). Desweiteren müssen mindestens 30% der Anteilseigner der Gesellschaft nach der Richtlinie Bumiputera sein, wobei auch hier die DTD/MDTCA eine höhere inländische/Bumiputera Beteiligung verlangen kann. Auch müssen die beiden für eine malaysische Gesellschaft erforderlichen lokalen Direktoren nach dieser Richtlinie Bumiputera sein. Es bleibt zu hoffen, dass auch diese Richtlinie aufgehoben oder zumindest im Sinne der neuen Marktöffnungspolitik geändert wird.

Steuersenkungen und andere Steuererleichterungen

Wie im Budget des Vorjahres angekündigt, wurde der Einkommensteuersatz für natürliche Personen um einen Prozentpunkt gesenkt. Damit gilt für in Malaysia ansässige Personen seit dem 01.01.2009 ein Einkommensteuersatz (Personal Income Tax) von 0 bis 27%. Nicht in Malaysia ansässige natürliche Personen haben – ebenfalls seit dem 01.01.2009 – einen Steuersatz von 27% auf in Malaysia erwirtschaftetes Einkommen zu entrichten.

Auch die Körperschaftsteuer für Gesellschaften wurde mit Wirkung zum 01.01.2009 gesenkt und zwar auf 25%, wobei die ersten RM 500.000 steuerbaren Einkommens von Gesellschaften mit einem Eigenkapital von unter 2,5 Millionen RM nur zu einem Steuersatz von 20% versteuert werden.

Abschreibungsmöglichkeiten für Investitionen in Anlagen und Maschinen wurden verbessert für Investitionen die zwischen dem 10.03.2009 und 31.12.2010 getätigt werden. Sie können nun statt über einen 5-Jahreszeitraum über einen 2-Jahreszeitraum steuerlich abgeschrieben werden.

Renovierungskosten waren bislang nicht steuerlich abzugsfähig. Nun können derartige Ausgaben, die zwischen dem 10.03.09 und 31.12.2010 getätigt werden, über einen 2-Jahreszeitraum steuerlich abgeschrieben werden.

Verluste von bis zu 100.000 RM pro Jahr können in den Veranlagungsjahren 2009 und 2010 zurückgetragen werden.

Birgitta von Dresky, Partner
Luther LLP, Singapur
birgitta.von.dresky@luther-lawfirm.com
Telefon +65 6408 8008

Russland

Russisches Gesellschafts- und Handelsrecht im Umbruch

1. Die zweite Novelle des Russischen GmbHG

Unmittelbar nach dem Inkrafttreten des neuen russischen GmbH-Rechts (im russischen „ООО“) zum 1. Juli 2009 (siehe Newsletter Foreign Law 2. Quartal 2009), hat der russische Gesetzgeber eine weitere ООО-Novelle angestoßen und bereits zum 21. Oktober 2009 in Kraft gesetzt. So wurde die Beurkundungspflicht für die Übertragung von Gesellschaftsanteilen gelockert, ebenso wie die Anfechtbarkeit von solchen Rechtsgeschäften, die entweder einen besonderen Umfang haben oder im Interesse bestimmter Beteiligter liegen.

a) Erstmals ist in der Novelle vom 1. Juli 2009 die Pflicht zur notariellen Beurkundung der Übertragung von Gesellschaftsanteilen geregelt worden. Eine Missachtung dieser Formvorschrift soll unmittelbar zur Unwirksamkeit der Übertragung führen, Art. 21 Abs. 11 ООО-Gesetz. Die zweite Novelle vom 21. Oktober 2009 macht hiervon nun Ausnahmen: So soll der auf der Ausübung von Vorkaufrechten erfolgende Erwerb von Geschäftsanteilen nicht diesem strengen Formerfordernis unterliegen.

Wurden der Erwerb und die Übertragung der Geschäftsanteile unter eine sonstige Bedingung gestellt, greift das strenge Formerfordernis hingegen – unabhängig vom Bedingungseintritt – durch. Allerdings sieht Art. 21 Abs. 11 ООО-Gesetz ein vereinfachtes Verfahren zur Ersetzung einer – trotz Bedingungseintritt – unbegründet verweigerten Zustimmung zur notariellen Beurkundung vor: Der betroffene Erwerber kann unter Vorlage entsprechender Nachweise die Wirtschaftsgerichte anrufen, welche die Zustimmung mittels Beschluss ersetzen (können).

b) Desweiteren wurde durch die Gesetzesnovelle ein Katalog ausschließlicher, nicht auf andere Gesellschaftsorgane übertragbarer Zuständigkeiten der Gesellschafterversammlung festgelegt. Dies betrifft: Satzungsänderungen, Kapitalerhöhungen, die Feststellung des Jahresabschlusses, Beschlüsse über Dividendenausschüttungen, den Beschluss über Reorganisation oder Liquidation der Gesellschaft, die Ernennung einer Liquidationskommission. Grundsätzlich entspricht dies dem deutschen Gesellschaftsrecht, auch wenn im GmbHG kein Katalog ausschließlicher Zustän-

digkeiten enthalten ist. Zumindest bewirkt diese einheitliche gesetzliche Festlegung nicht-übertragbarer Kompetenzen der Gesellschafterversammlung im russischen Recht zusätzliche Rechtssicherheit, da hierüber in der Vergangenheit vielfach gestritten wurde.

c) Als bedeutsam für die Verbesserung des Vertrauens in den Rechtsverkehr wird die Einschränkung der Anfechtbarkeit von Gesellschafterbeschlüssen zu sog. „Interessiertheitsgeschäften“ (Art. 45 ООО-Gesetz) und zu sog. „Großgeschäften“ (Art. 46 ООО-Gesetz) angesehen. Von einem „Geschäft mit Interessiertheit“ spricht man, wenn bestimmte Personen in der Gesellschaft ein besonderes Interesse an der Vornahme dieses Geschäfts haben. Zum „interessierten“ Personenkreis zählen dabei Mitglieder eines Gesellschaftsorgans (Vorstand, Geschäftsführer), Gesellschafter, die mehr als 20 % der Gesamtstimmzahl der Gesellschaft auf sich vereinigen oder weisungsberechtigte Personen. „Großgeschäfte“ (Art. 46 ООО-Gesetz) sind solche Rechtsgeschäfte, die Vermögenswerte betreffen, welche mindestens 25 Prozent des Gesellschaftsvermögens ausmachen.

Eine Anfechtungsklage gegen einen Gesellschafterbeschluss zu einem „Großgeschäft“ oder einem „Interessiertheitsgeschäft“ ist nunmehr dann unzulässig, wenn

- die Stimme des anfechtenden Gesellschafters nicht ausgereicht hätte, das Abstimmungsergebnis zu beeinflussen,
- der anfechtende Gesellschafter nicht nachweisen kann, dass der Gesellschaft oder ihm in seiner Position als Gesellschafter durch dieses Rechtsgeschäft ein Schaden oder sonstige Nachteile entstehen,
- einer nachträglichen Handlung des Anfechtenden eine Zustimmung zu dem Geschäft zu entnehmen ist,
- der Vertragspartner des angefochtenen Geschäfts vom Vorliegen eines unzulässigen „Groß- oder Interessiertheitsgeschäft“ keine Kenntnis hatte und ihm dies auch sonst nicht hätte erkennbar sein müssen.

Der Beschluss kann bei einer GmbH innerhalb von zwei Monaten angefochten werden, bei einer Aktiengesellschaft

innerhalb von drei Monaten ab dem Zeitpunkt der Kenntnis oder des Kennenmüssens von der Beschlussfassung und den Anfechtungsgründen.

- d) Neu ist auch die ausdrückliche gesetzliche Fixierung der Pflicht der Gesellschaft, allen Gesellschaftern innerhalb von höchstens drei Tagen nach Anfrage die relevanten Gesellschaftsdokumente (Gründungsvertrag, Registrierungsbescheinigung etc.) zugänglich zu machen, Art. 50 OOO-Gesetz. Die Durchsetzbarkeit dieser Bestimmung wird aber im Wesentlichen davon abhängen, ob an ihre Nichtbeachtung Sanktionen geknüpft werden können.

Rechtsausblick

Eine Verbesserung ist bzgl. der hohen formalen Anforderungen insbesondere bei der Registrierung einer juristischen Person bzw. der Wahrnehmung der gesetzlichen Publizitätspflichten für bestimmte gesellschaftsrechtliche Abläufe in Aussicht: Ab 2011 wird die Einführung eines umfassenden elektronischen Registers angestrebt, vgl. Verfügung Nr. 872 vom 25. Juni 2009. Dies wird nicht nur Anmeldungen juristischer Personen etc. formal vereinfachen, sondern für ausländische Unternehmen die registrierungspflichtigen gesellschaftsrechtlichen Vorgänge kostengünstiger gestalten.

2. Neu: Zulässigkeit von Aktionärsvereinbarungen im russischen Aktiengesellschaftsrecht

Am 9. Juni 2009 ist mit dem Inkrafttreten des Änderungsgesetzes Nr. 115-FZ eine weitere bedeutsame Entwicklung im russischen Aktiengesellschaftsrecht vollzogen worden: Erstmals wird nun ausdrücklich der Abschluss von Aktionärsvereinbarungen (Shareholder's Agreements) zwischen Aktionären russischer Aktiengesellschaften erlaubt. Bislang wurden solche Vereinbarungen von der Rechtsprechung nicht oder nur sehr eingeschränkt anerkannt, weshalb die Unternehmen solche Vereinbarungen grundsätzlich unter ausländisches Recht stellten. Doch auch dies wurde nicht anerkannt, da nach der Rechtsprechung zwingend und ausschließlich das russische Gesellschaftsrecht für in Russland registrierte Gesellschaften anwendbar sei. Dies wiederum führte dazu, dass Joint-Venture-Gesellschaften vollständig nach ausländischem Recht gegründet wurden. Ob sich durch die Zulässigkeit von Shareholder's Agreements an dieser Praxis zukünftig etwas ändern wird, hängt davon ab, mit welcher Rechtssicherheit die in den Aktionärsvereinbarungen getroffenen Abreden nun auch durchsetzbar sind.

Umfassend zulässig sind nunmehr in Aktionärsvereinbarungen getroffene Stimmbindungsabsprachen, solange sie nicht an Weisungen der Leitungsorgane der Gesellschaft geknüpft bzw. von solchen abhängig sind. Zulässig sind ferner Shareholder's Agreements zu Preisbestimmungen für Ak-

tienpakete sowie die Festlegung von Erwerbs- bzw. Veräußerungspflichten. Auch dürfen durch Shareholder's Agreements Bedingungen festgelegt werden, unter denen Veräußerungsverbote gelten sollen. Ebenso ist die Bestimmung von Sanktionen für Verstöße gegen die Aktionärsvereinbarung zulässig.

Allerdings lässt sich bei Verstößen gegen Aktionärsvereinbarungen die Durchsetzung des Shareholder's Agreements nicht erzwingen, denn die Verstöße führen nicht zur Anfechtbarkeit der Beschlüsse, die durch die Organe der Aktiengesellschaft entgegen den Bestimmungen der Aktionärsvereinbarung gefasst werden. Nur wenn der Vertragspartner eines Rechtsgeschäfts, durch welches gegen Absprachen des Shareholder's Agreement verstoßen wurde, den Verstoß kannte oder hätte kennen müssen, besteht die Möglichkeit, dieses Rechtsgeschäft gerichtlich aufzuheben.

Nach deutschem Recht besteht der Anreiz für Aktionärsvereinbarungen vor allem darin, interne Zuständigkeitszuweisungen oder sonstige Absprachen an der Veröffentlichungspflicht vorbei festzulegen. Grundsätzlich bedürfen Aktionärsvereinbarungen nach russischem Recht zwar der Schriftform, unterliegen aber nicht der staatlichen Registrierung, es sei denn, das Shareholder's Agreement bezieht sich auf Fragen der Gesellschaftsbeteiligung, was insbesondere bei Absprachen zu Aktienpaketen der Fall sein kann. Nach dem in Russland geltenden Grundsatz der Beteiligungspublizität sind solche Vereinbarungen immer gegenüber dem Register bekannt zu geben.

3. Novellierung des russischen Handelsrechts

Mitte Juli 2009 wurde ein Gesetzesentwurf „Über die Grundlagen der staatlichen Regelung des Handels“ in die Staatsduma eingebracht. Geplant ist darin, ab 2010 einen neuen Rahmen für handelsrechtliche Vertragsbeziehungen zu schaffen, wobei ausländische Unternehmen diesem Gesetz nur dann unterfallen sollen, wenn es sich um Lieferbeziehungen allein innerhalb von Russland handelt, also bspw. wenn eine russische Tochtergesellschaft existiert, die entweder direkt in Russland produziert oder die in Deutschland produzierte Waren nach Einfuhr über die russische Tochtergesellschaft in den Handel bringt.

Bislang sind in Russland – in Anlehnung an das niederländische Zivilrecht – einfache zivilrechtliche und handelsrechtliche Beziehungen einheitlich in einem Gesetzbuch geregelt – dem ZGB. Der aktuelle Entwurf für ein Handelsgesetzbuch enthält nun sowohl rein handelsrechtliche Bestimmungen als auch öffentlichrechtliche Regelungen, die im Zusammenhang mit der Organisation, Ausübung und Aufsicht von Handelsgeschäften stehen.

Positiv bewertet wird, dass die Novelle bislang keine einschränkenden Regelungen für Öffnungszeiten im Einzelhandel enthält. Anpassungsbedarf für bestehende Verträge wird aber aufgrund der neuen Zahlungsfristen für Lieferverträge über Lebensmittel erwartet. Außerdem sollen Abtretungsverbote nach dem derzeitigen Gesetzesentwurf für Lieferverträge über Lebensmittel unzulässig sein.

Kritisch werden demgegenüber die im Entwurf vorgesehenen Beschränkungen für Lebensmittelhändler eingestuft: Einzelhandelsketten mit einem Jahresumsatz von über 1. Mrd. Rubel (= rund 23 Mio. Euro) und einem Marktanteil von mehr als 25 % in einer Gemeinde sollen keine weiteren Verkaufsflächen erwerben dürfen (vgl. Art. 16 des Entwurfes). In zweiter Lesung wurde diese Einschränkung im Hinblick auf das Erreichen eines bestimmten Jahresumsatzes nunmehr ersatzlos gestrichen, da feste Zahlenvorgaben den inflationsbedingten Wertverlust nicht berücksichtigen. Für das demgegenüber nicht geänderte Kriterium des Marktanteils fehlt es bislang an einer Berechnungs-/Ermittlungsmethode, welche derzeit noch von der Antimonopolbehörde entwickelt wird.

Sehr stark in der Kritik sind auch die erst in zweiter Lesung eingefügten Ermächtigungen zur staatlichen Preisregulierung für „sozial bedeutende“ Lebensmittel. Außerdem soll Einzelhandelsketten zum Schutz kleiner Unternehmen untersagt werden können, Waren unter dem Einkaufspreis zu verkaufen.

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

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

Singapur

Die „neue“ Limited Partnership

In Anlehnung an andere common law Staaten wie den USA und Großbritannien, sprach das „Company Legislation and Regulatory Framework Committee“ („CLRFC“) bereits im Oktober 2002 die Empfehlung aus, die in Singapur zur Verfügung stehenden „business vehicles“ um die Limited Partnership („LP“) und die Limited Liability Partnership (LLP) zu erweitern. Dieser Empfehlung folgend wurde im April 2005 die Gesellschaftsform der LLP eingeführt. Durch den kürzlich erfolgten Erlass des „Limited Partnerships Act 2008“ („LPA“), der am 4. Mai 2009 in Kraft getreten ist, hat der Gesetzgeber nunmehr die Empfehlung des CLRFC vollständig umgesetzt und auch die LP ins Leben gerufen.

1. Abgrenzung der LP zu bestehenden Gesellschaftsformen

Vor Einführung der LP konnten Unternehmensgründer zwischen (i) „sole proprietorships (ii) „partnerships (iii) „LLPs und (iv) „companies“ wählen.

Die sole proprietorship und eine partnership zeichnen sich dadurch aus, dass sie keine eigene Rechtspersönlichkeit besitzen und ihre Inhaber/Gesellschafter unbeschränkt haften. Im Gegensatz dazu haften Gesellschafter einer LLP oder company, die als juristische Personen im Rechtsverkehr als selbstständige Vertragspartei auftreten dürfen, nur beschränkt mit ihrer Einlage.

Unter diesen Gesichtspunkten betrachtet stellt die LP eine Mischform der vorhandenen Gesellschaftsstrukturen dar. Wie die partnership ist auch die LP keine Trägerin eigener Rechte und Pflichten und tritt im Rechtsverkehr nicht als eigenständiges Rechtssubjekt auf. Im Gegensatz zu einer normalen partnership und annähernd an die LLP besteht bei der LP jedoch die Möglichkeit der Haftungsbeschränkung für einzelne Gesellschafter, den sogenannte „limited partners“. Ähnlich wie bei einer deutschen Kommanditgesellschaft setzt § 3 Abs. 2 LPA lediglich voraus, dass von den mindestens zwei vorhandenen Partnern einer für sämtliche Verbindlichkeiten der LP während der Dauer seiner Partnerschaft haftet. Der andere Partner kann seine Haftung der Höhe nach auf die Leistung der vereinbarten Einlage beschränken. Die LP ist damit eine Art Bindeglied zwischen einer Partnership und einer LLP und vervollständigt damit die gesetzlichen Gestaltungsmöglichkeiten für Unternehmensgründer.

Als limited partner kommen grundsätzlich sowohl natürliche Person als auch Gesellschaften in Betracht. Es ist dabei zunächst unerheblich, ob die Gesellschaft in Singapur oder im Ausland gegründet worden ist. Das neue Gesetz sieht ferner ausdrücklich die Möglichkeit vor, dass nicht nur eine company als unbeschränkt haftenden Partner einer LP eingesetzt werden kann, was einer deutschen GmbH & Co. KG gleichkommen würde, sondern auch eine LLP. Der (steuer-)gestalterischen Freiheit sind damit kein Grenzen gesetzt.

2. Einzelne Vorschriften des Limited Partnerships Act 2008

Da es sich bei der LP um eine lediglich abgewandelte Form der normalen partnership handelt, erklärt das Limited Partnership Act 2008 die Vorschriften des Partnership Act (Cap. 391) entsprechend für anwendbar, sofern diese nicht in Widerspruch zu den niedergelegten Bestimmungen stehen. Diese entsprechen annäherungsweise denen einer deutschen GbR.

a) Gründung und Registrierung

Die Gründung einer LP richtet sich mangels anderslautender Bestimmungen nach den Regelungen der §§ 1, 2 Partnership Act (Cap. 391). Die Errichtung einer LP bedarf, anders als bei der LLP, keines förmlichen Gesellschaftsvertrags, sondern kann aufgrund schriftlicher oder mündlicher Vereinbarung oder auch konkludenten Verhaltens erfolgen. Notwendig ist allerdings die Eintragung der Gesellschaft beim Registrar (Handelsregister).

Die Anmeldung erfolgt durch Einreichung eines Antrags durch einen unbeschränkt haftenden Partner („general partner“) mit den im LPA (§ 11 Abs. 1 lit. a) – i) aufgelisteten Mindestangaben. Danach sind unter anderem Firma, Sitz und ggf. davon abweichende Geschäftsanschrift, Unternehmensgegenstand und sämtliche Partner nebst etwaigen Haftungsbeschränkungen anzugeben. Diesem Antrag sind Erklärungen beizufügen, aus denen sich die Zustimmung der einzelnen Partner zu ihrer Eintragung als unbeschränkt bzw. beschränkt haftende Gesellschafter ergibt.

Die Registrierung ist für den limited partner in mehrfacher Hinsicht von besonderer Bedeutung. Zum Schutz des Rechtsverkehrs kann sich nämlich nur derjenige auf seine Haftungs-

beschränkung berufen, dessen beschränkte Haftung als solche auch im Register eingetragen ist.

Unter Rechtsscheinsgesichtspunkten ist weiter zu beachten, dass diejenigen Personen, die bei Vertragsabschluss keine Kenntnis von der Registrierung der Gesellschaft als LP erlangt haben, berechtigt sind, die Gesellschaft als normale partnership in Anspruch zu nehmen. Gleiches gilt im Falle der Unkenntnis von der Eintragung einer Haftungsbeschränkung eines Partners. Der betroffene Partner haftet aufgrund der gesetzlichen Fiktion in dieser Situation im Außenverhältnis wie ein unbeschränkt haftender Gesellschafter. Zur Sicherstellung der erwünschten Haftungsbeschränkung ist es daher zwingend notwendig, diese im Rechtsverkehr offenzulegen.

Haben sämtliche general partners ihren Wohnsitz/Sitz im Ausland, so kann der Registrar verlangen, dass die Gesellschaft einen in Singapur ansässigen Geschäftsführer („manager“) bestellt. Von diesem Recht wird regelmäßig Gebrauch gemacht.

Sind die vorstehenden formalen Voraussetzungen erfüllt, wird die Gesellschaft vom Registrar eingetragen und über diesen Vorgang wird ein in der Regel auf ein Jahr befristetes Zertifikat („notice of registration“) ausgestellt. Das Zertifikat belegt urkundlich, dass die LP durch die Eintragung entstanden ist und muss nach Ablauf der Gültigkeitsdauer erneuert werden.

b) Rechte und Pflichten der Partner

Die eingetragene LP wird vertreten durch ihre general partners. Diese genießen wie auch im deutschen Recht der Kommanditgesellschaft das alleinige Recht zur Geschäftsführung. Sie allein sind nach dem Gesetz dazu berechtigt, Verpflichtungen für die LP einzugehen. Übernimmt ein limited partner dennoch die Geschäftsführung, so haftet er nach § 6 Abs. 2 für die aufgrund dieser Geschäftsführungsmaßnahmen entstandenen Verpflichtungen der Gesellschaft wie ein unbeschränkt haftender Partner.

Gesellschafterbeschlüsse der LP unterliegen grundsätzlich einer Mehrheitsentscheidung. Die general partners dürfen jedoch ohne Zustimmung der limited partners neue Personen als Gesellschafter in die LP aufnehmen.

c) Buchhaltung/Jahresabschlüsse

Die general partners einer LP sind zur ordnungsgemäßen Buchführung verpflichtet. Die Bücher müssen mindestens fünf Jahre aufbewahrt werden. Geprüfte Jahresabschlüsse müssen hingegen nicht erstellt werden. Auch ist das Abhalten einer Jahreshauptversammlung („Annual General Meeting“) sowie ein Company Secretary gesetzlich nicht vorgesehen.

d) Liquidation

Die Auflösung der LP richtet sich grundsätzlich nach den Bestimmungen des Partnership Acts (Cap. 391), sofern nicht im LPA etwas anderes bestimmt. Demnach sind zur Antragstellung der Liquidation der LP ausschließlich die general partners berechtigt. Die in diesem Rahmen zu erfolgende Abwicklung der Geschäfte der LP übernehmen grundsätzlich ebenfalls die general partners als Liquidatoren, sofern nicht das Gericht eine andere Person bestimmt.

Die Pfändung des Gesellschaftsanteils eines limited partner aufgrund von persönlichen Verbindlichkeiten begründet keinen Auflösungsgrund. Auch führt der Tod, die Insolvenz oder geistige Unzurechnungsfähigkeit des beschränkt haftenden Partners grundsätzlich nicht automatisch zur Auflösung der LP.

e) Wegfall sämtlicher limited partners

Sollten sämtliche limited partners aus einer bereits registrierten LP austreten, so besagt LPA, dass die Registrierung der Gesellschaft als LP solange ausgesetzt wird, bis die Gesellschaft wieder einen limited partner hat. Sofern die verbliebenen Partner unter der gleichen Firma im Geschäftsverkehr weiterhin auftreten wollen, gelten sie entweder als sole proprietorship oder gegebenenfalls als partnership. Die Registrierung als LP lebt jedoch wieder auf, sobald eine Person der Gesellschaft als limited partner beitrifft und diese Änderung dem Registrar angezeigt wird.

f) Steuerliche Behandlung

Die Inland Revenue Authority of Singapore („IRAS“) hat für Juni 2009 eine Richtlinie zur Besteuerung der LP angekündigt, die bislang jedoch noch nicht erschienen ist. Unabhängig von dieser Klarstellung ist davon auszugehen, dass die LP grundsätzlich wie eine partnership bzw. eine LLP behandelt wird. D.h. Gewinne der Gesellschaft werden nur auf der Ebene der Gesellschafter mit deren jeweiligen Steuersatz besteuert (steuerliche Transparenz).

3. Zusammenfassung

Die neu eingeführte LP ist das singapurische Äquivalent zu einer deutschen Kommanditgesellschaft. Wie bei einer GmbH & Co. KG kann auch bei einer LP der einzig unbeschränkt haftende Gesellschafter eine wiederum beschränkt haftende Gesellschaft sein.

Inwiefern die LP in der Praxis an Bedeutung gewinnen wird, wird sich noch zeigen müssen. Bei neuen Unternehmensgründungen, wo die Flexibilität einer partnership bei gleichzeitiger Haftungsbeschränkung für die Gründer von wesentlicher Bedeutung ist, ist davon auszugehen, dass aufgrund des ähnlichen Kosten- und Verwaltungsaufwands die Gesellschaftsform der LLP die attraktivere Alternative bleiben wird,

zumal dort nicht Voraussetzung ist, dass mindestens einer der Gesellschafter unbeschränkt haftet.

Eine Nische für die LP könnte sich allenfalls daraus ergeben, dass bestehende partnerships die neue Gestaltungsmöglichkeit nutzen, um sich zu reorganisieren. Bisher unbeschränkt haftende Partner könnten sich nun für eine Haftungsbeschränkung entscheiden, ohne die Gesellschaft verlassen zu müssen. Eine Registrierung der Gesellschaft als LP würde dies möglich machen.

Auch könnte die Einführung der LP bei bestehenden partnerships den Anreiz schaffen, weitere Gesellschafter als limited partner zur finanziellen Stärkung und Ausbau der Gesellschaft aufzunehmen, da die vorhandenen Partner nicht befürchten müssen, dass die Geschäftsführung durch weitere mitbestimmungsberechtigte Partner erschwert wird. Für die so eintretenden neuen Gesellschafter hätte dies den Vorteil, dass sie an einer erfolgreichen Partnerschaft partizipieren können, ohne das volle Haftungsrisiko tragen zu müssen.

Der obige Beitrag der Autoren ist abgedruckt in der Zeitschrift Internationales Steuerrecht (IStR-LB) Ausgabe 15/2009, S. 70 f.

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

Thi Thuy Trang Phan, LL.M.
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Essen
trang.phan@luther-lawfirm.com
Telefon +49 201 9220 24835

Gesetzesänderungen zur Erfüllung der OECD-Standards zum Austausch von Informationen in Steuersachen

Im Kampf gegen die grenzüberschreitende Steuerhinterziehung hat die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) Standards zum internationalen Informationsaustausch in Steuersachen aufgestellt. Mit Nachdruck wird die Anerkennung und Umsetzung dieser OECD-Standards verfolgt, und es werden in diesem Zuge „schwarze“ und „graue“ Listen veröffentlicht, auf denen die Jurisdiktionen vermerkt sind, welche nicht oder in nur unzulänglicher Weise den OECD-Standards gerecht werden.

Als diese Listen zur Diskussion gestellt wurden, erklärte sich die Regierung von Singapur bereits am 6. März 2009 grundsätzlich dazu bereit, die OECD-Standards anzuerkennen und sich um eine zeitnahe lokale Umsetzung zu bemühen. Trotz

dieser Absichtserklärung wurde Singapur in die „graue Liste“ von Staaten aufgenommen, die zwar grundsätzliche Bereitschaft zur Anerkennung und Umsetzung der Standards erklärt haben, deren Umsetzungsmaßnahmen aber aus OECD-Sicht unzureichend war. Auf dieser Liste fand sich Singapur in der „guten“ Gesellschaft von 38 anderen Jurisdiktionen, darunter auch den europäischen Zentren für Privatbanken, obwohl nach den OECD-eigenen Kriterien für Steueroasen Singapur zum damaligen Zeitpunkt allenfalls einen von 4 Key Faktoren erfüllt hatte, nämlich den eines fehlenden effektiven Austausch von Informationen mit anderen Staaten über Steuersubjekte die von geringen Steuern profitieren.

Da Singapur sich nicht dem Vorwurf eines „Tax Haven“ ausgesetzt sehen wollte und vor dem Hintergrund, dass der Rivale Hongkong bereits Mitte des Jahres alles Notwendige getan zu haben schien, um selbst von den Listen genommen zu werden, wurden umgehend Maßnahmen ergriffen.

Der Hintergrund der getroffenen Maßnahmen und erwartete Auswirkungen sollen nachfolgend kurz umrissen werden.

1. Grundprinzipien des OECD-Standard und Hintergrund der Listung Singapurs

Gemäß Art. 26 des OECD-Musterabkommens zur Vermeidung der Doppelbesteuerung („OECD DBA“) müssen die zuständigen Behörden der jeweiligen Vertragsstaaten nicht nur Informationen bereitstellen, die zur Durchführung des Abkommens notwendig sind, sondern auch solche zur Verwaltung und Anwendung innerstaatlichen Steuerrechts. Vertraulichkeit ist nur insoweit zu wahren, als dass die Informationen nur den Behörden zugänglich zu machen sind, die entweder mit der Veranlagung oder aber der Strafverfolgung befasst sind.

Der Anwendungsbereich des Art. 26 wurde über die Jahre stetig erweitert, indem die Anforderungen an einen etwaigen Informationsaustausch allmählich reduziert wurden. So war im OECD DBA von 1963 noch Voraussetzung die „Notwendigkeit“ des Informationsaustausches nach jeweils lokalem Recht und Abkommen. In der Folgezeit (OECD DBA 1977) wurden diese Anforderungen bereits erheblich abgemildert und es wurde nur noch verlangt, dass die „Notwendigkeit“ sich entweder aus dem jeweils lokalem Recht oder aber dem Abkommen ergibt.

Seit 2005 reicht eine vorhersehbare Relevanz für die Anwendbarkeit der Vorschriften des Abkommens oder des jeweils nationalen Steuerrechts aus. Informationen über Steuersachverhalte müssen folglich auch dann erhoben und ausgetauscht werden, wenn sie für die Besteuerung des angefragten Landes nicht von Bedeutung sind, d.h. Informationen können nicht aufgrund fehlenden nationalen Interesses vorenthalten werden. Zugleich darf lokales Recht zum Schutz privilegierter Informationen, wie beispielsweise solche, die durch ein gesetzliches Bankgeheimnis geschützt sind, den Informationsaustausch nicht einschränken. Vielmehr sind die Vertragsparteien verpflichtet sicherzustellen, dass die zuständigen Behörden die notwendigen Kompetenzen erhalten, die Informationen auch z. B. von Banken zu erfragen. Es besteht gleichsam eine Nachforschungspflicht der angefragten lokalen Steuerbehörde im Rahmen der örtlichen Gesetze, wenn die gewünschten Informationen dort nicht bereits vorliegen. Die Verpflichtung zum Austausch von relevanten Steuersachverhalten besteht zudem unabhängig

davon, ob sich aus den Informationen im bereitstellenden Staat eine Straftat ergibt.

Warum hatte Singapur Schwierigkeiten bei der Applikation dieser Standards: Der Comptroller of Income Tax („C.I.T.“) war nach singapurischem Recht nur befugt, solche Informationen zu erheben, die für innerstaatliche Steuersachverhalte relevant waren. Für Steuer – Ausländer wurde ein solche Relevanz allerdings grundsätzlich verneint, so dass diesbezüglich austauschbare Informationen beim C.I.T. auch nicht vorlagen oder auch nur erhoben werden konnten.

Hinzu kommt, dass Singapur ein strenges gesetzliches Bankgeheimnis und einen eben solchen Schutz für Trust – Gesellschaften kennt. Zwar hindert das Vorliegen des Bankgeheimnis nicht per se einen etwaigen Informationsaustausch, allerdings können Ansprüche auf Erhebung von Informationen, die durch ein Bankgeheimnis geschützt sind, nur auf gerichtlichem Wege geltend gemacht werden. Erschwert wird die Informationserlangung ferner dadurch, dass nur in Fällen des Verdachtes der Begehung einer schweren Straftaten ein Gericht dem Anspruch stattgibt. Für ausländische Sachverhalte war dies ohnehin nur im Wege der Amtshilfe und im Rahmen der Aufklärung schwerer Straftaten (Terrorismusfinanzierung, Drogenhandel) möglich. Alleine die steuerliche Relevanz in anderen Jurisdiktionen war mithin weiterhin keinesfalls ausreichend.

Diese Beschränkungen verschlossen den singapurischen Behörden eine Administration des Art. 26 OECD DBA wie dies im Sinne der OECD-Standards gefordert ist, sodass eine grundlegende Änderung des singapurischen Rechts diesbezüglich unumgänglich war.

2. Adaption der OECD-Standards in Singapur

Um der selbstgesetzten Verpflichtung vom 6. März 2009 auf Adaption der OECD-Standards gerecht zu werden, waren zwei Schritte erforderlich: einerseits eine Änderung des Income Tax Acts („ITA“) und zum anderen eine sukzessive Implementierung des Art. 26 des OECD DBA in die bestehenden Doppelbesteuerungsabkommen.

Der erste Schritt wurde mit dem am 29. Juni 2009 veröffentlichten Gesetzesvorschlag eingeleitet. Dieser befindet sich nunmehr in zweiter Lesung und es ist davon auszugehen, dass die Verabschiedung noch vor Ende diesen Jahres erfolgen wird. Der neue ITA wird dann Vorschriften enthalten, die dem C.I.T. auch die Erhebung von Informationen erlaubt, die lediglich dem Steuerinteresse anderer Länder dient. Ferner sollen Regelungen eingeführt werden, welche die Abfrage von Informationen bei Banken und Trust – Gesellschaften erlaubt. Einer Adaption des Art. 26 OECD DBA in die Doppelbesteuerungsabkommen Singapurs würde damit nichts mehr entgegenstehen.

Im Einzelnen soll künftig Folgendes gelten:

- a)** Umfassender Informationsaustausch wird grundsätzlich gewährt, aber nicht auf der Basis aller geschlossener Doppelbesteuerungsabkommen („DBA“), sondern lediglich im Rahmen solcher DBAs die eine entsprechende Informationsaustauschregelung enthalten. Darüber hinaus ist erforderlich, dass das jeweilige DBA seitens des (Finanz-) Ministers als „prescribed agreement“ deklariert wird. Diese ministeriale Deklaration kann unter dem Vorbehalt von Bedingungen, Ausnahmen und Einschränkungen erfolgen sowie jederzeit abgeändert oder widerrufen werden.
- b)** Inhaltlich wird die Informationserhebung nunmehr an „tax positions“ einer Person fest gemacht. Was unter den sehr weit gefassten Begriff einer „tax position“ fällt, bleibt offen. Unter eine „tax position“ werden aber jedenfalls Informationen fallen, von deren Erhebung der C.I.T. mangels Bezug zum innerstaatlichen Steuerrecht normalerweise abgesehen hätte, da die Erhebung allein dem Zweck der Weitergabe an den jeweiligen DBA-Vertragsstaat dient. Auffällig ist insoweit auch, dass es keine zeitliche Beschränkung gibt, weder hinsichtlich vergangener noch zukünftiger Sachverhalte, so dass auch liquidierte Gesellschaften oder verstorbene Personen solche „tax positions“ sein können.
- c)** Auch die bisherigen Vertraulichkeitsregelungen wurden modifiziert. Nach dem bisherigen Art 65 B (2) des ITA war es unzulässig Informationen preiszugeben, die unter gesetzlichem Schutz standen, wie z.B. Art 47 Banking Act. Nunmehr darf der C.I.T. alle Informationen weitergeben, auch solche die nach dem Gesetz ausdrücklich als vertraulich qualifiziert sind.

Dem C.I.T. sind ferner weitergehende Befugnisse eingeräumt, Informationen zu erlangen, und zwar unabhängig von gesetzlichen Vertraulichkeitsauflagen. So kann er insbesondere Informationen aller anderen Sektionen des Finanzamtes einfordern (GST, Property Tax, Stamp Duty).

Auch das Vorliegen eines etwaigen Bank- und Trust-Geheimnisses verhindert die Informationserhebung nicht mehr absolut. Der C.I.T. bedarf zur Erhebung von nach S. 47 Banking Act oder S. 49 Trust Companies Act geschützten Informationen allerdings eines Gerichtsbeschlusses. Bereits der Antrag auf diesen Beschluss bedarf zudem der Zustimmung des Attorney General.

Das Verfahren zur Erlangung dieses Gerichtsbeschlusses ist vertraulich und erfolgt unter Ausschluss der Öffentlichkeit. Auch Informationen aus dem Verfahren werden ohne ausdrückliche gerichtliche Genehmigung nicht veröffentlicht.

Diese Genehmigung wiederum kann ohne ausdrückliche gerichtliche Genehmigung nicht erlangt werden und das Gericht darf dabei nicht gegen den Willen des C.I.T., des Betroffenen oder des Inhabers der Information entscheiden.

- d)** Inhaltlich ist beabsichtigt, ausschließlich konsistente, spezifische und relevante Nachfragen zu bedienen, was im Rahmen der Vorgaben der OECD zulässig ist.

Bemerkenswert ist, dass die Instrumente zur Überwindung von Bank- und Trust Geheimnissen lediglich für ausländische Anfragen zur Verfügung gestellt werden und ausdrücklich nicht zur Verfolgung von singapurischen Steuervergehen herangezogen werden dürfen.

Informationen des Anwalt-Mandanten-Verhältnisses (Legal Privilege) bleiben *expressis verbis* geschützt und können nicht zum Zwecke des Informationsaustausches angefordert werden.

Der zweite Schritt ist, wie bereits erwähnt, die Adaption bestehender DBAs an die neuen Standards. So wurden bereits die DBAs mit 7 Europäischen Staaten neu verhandelt (Großbritannien, Belgien, Holland, Neuseeland, Australien, Dänemark und Österreich). Nach Aussage von Vertretern der OECD ist die Adaption von 12 DBAs entsprechend der OECD-Standards erforderlich, um von der „grauen Liste“ gestrichen zu werden.

3. Praktische Auswirkungen

Welche tatsächlichen Auswirkungen diese Änderungen auf die besonderen Bedürfnisse des Finanzstandortes Singapur haben werden bleibt abzuwarten. Überwiegend finden die getroffenen Maßnahmen Zustimmung, da die Gesetzesänderung in Übereinstimmung mit Singapurs Positionierung als vertrauenswürdige Geschäfts- und Finanzmetropole stehen. Nichtsdestoweniger sind auch kritische Stimmen laut geworden.

Eine häufig gestellte Forderung war die Installation entsprechender Sicherungsmechanismen gegen ungerechtfertigte und missbräuchliche Auskunftsverlangen. Eine der Maßregeln ist sicherlich, dass der allein für Informationserhebung und -austausch zuständige C.I.T. im Wege eines strengen Monitoring den Inhalt der Anfragen kritisch kontrolliert. Ferner sollen alle Anfragen inhaltlich den im 8. Anhang des Gesetzes genau aufgeführten Vorgaben entsprechen (nachhaltiger und dokumentierter Verdacht der Steuerhinterziehung). Dies soll nicht nur sogenannte „Fischzüge“ verhindern, sondern vor allem sicherstellen, dass die anfragenden Länder (nachweislich) zuvor vergeblich versucht hatten, mittels den ihnen in ihrer Rechtsordnung zustehenden Kompetenzen die gewünschten Informationen, etwa vom Steuersubjekt selbst, zu erlangen.

Hinsichtlich des besonderen Schutzes von Banking Act und Trust Company Act liegt es in der Hand des Attorney General, seine Zustimmung zu einem entsprechenden gerichtlichen Antrag des C.I.T. zu verweigern. Auch das Gericht darf dem Antrag auf Disclosure Order nur stattgeben, wenn diese gerechtfertigt ist, der Schutz des Anwalts – Mandantenverhältnis nicht kompromittiert wird und die Informationserhebung nicht dem öffentlichen Interesse Singapurs entgegensteht.

Als Fazit kann festgehalten werden, dass sich Singapur dem Zwang der OECD gebeugt und ein effektives System des Informationsaustausches eingeführt hat, das in Abkehrung von der bisherigen Doktrin ausländische Staaten bei der Durchsetzung von deren Steuergesetzen im staatlichen Territorium Singapurs unterstützt. Diese Änderungen führen im Gegenzug wohl dazu, dass Singapur Ende des Jahres von der „grauen Liste“ der OECD nicht kooperationswilliger Länder gestrichen wird.

Aus ganz praktischer Sicht sei schließlich angemerkt, dass die weit überwiegende Mehrheit der in Singapur verwalteten privaten Assets nicht von Eigentümern aus OECD-Staaten stammen, sondern im wesentlichen aus Indonesien, Malaysia, China und anderen vor allem südostasiatischen Staaten. Es ist nicht zu erwarten, dass die Regierungen dieser Länder künftig besonders nachhaltig auf Informationsaustausch drängen werden.

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

Thi Thuy Trang Phan, LL.M.
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Essen
trang.phan@luther-lawfirm.com
Telefon +49 201 9220 24835

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. (Hull), Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Anna-Schneider-Steig 22, 50678 Köln, Telefon +49 221 9937 11632, Telefax +49 221 9932 110, thomas.weidlich@luther-lawfirm.com

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

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

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

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

Haftungsausschluss

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

Unsere Büros in Deutschland

Berlin

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Friedrichstraße 140
10117 Berlin
Telefon +49 30 52133 0
berlin@luther-lawfirm.com

Dresden

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Radeberger Straße 1
01099 Dresden
Telefon +49 351 2096 0
dresden@luther-lawfirm.com

Düsseldorf

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Graf-Adolf-Platz 15
40213 Düsseldorf
Telefon +49 211 5660 0
dusseldorf@luther-lawfirm.com

Eschborn/Frankfurt a. M.

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

Essen

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Gildehofstraße 1
45127 Essen
Telefon +49 201 9220 0
essen@luther-lawfirm.com

Hamburg

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Gänsemarkt 45
20354 Hamburg
Telefon +49 40 18067 0
hamburg@luther-lawfirm.com

Hannover

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Sophienstraße 5
30159 Hannover
Telefon +49 511 5458 0
hannover@luther-lawfirm.com

Köln

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Anna-Schneider-Steig 22
50678 Köln
Telefon +49 221 9937 0
cologne@luther-lawfirm.com

Leipzig

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Grimmaische Straße 25
04109 Leipzig
Telefon +49 341 5299 0
leipzig@luther-lawfirm.com

Mannheim

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Theodor-Heuss-Anlage 2
68165 Mannheim
Telefon +49 621 9780 0
mannheim@luther-lawfirm.com

München

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Karlstraße 10 – 12
80333 München
Telefon +49 89 23714 0
munich@luther-lawfirm.com

Stuttgart

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Augustenstraße 7
70178 Stuttgart
Telefon +49 711 9338 0
stuttgart@luther-lawfirm.com

Unsere Auslandsbüros

Brüssel

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Avenue Louise 240
1050 Brüssel
Telefon +32 2 6277 760
brussels@luther-lawfirm.com

Budapest

Gobert, Fest & Partners Attorneys at Law
Roosevelt Square 7 – 8
1051 Budapest
Telefon +36 1 270 9900
budapest@luther-lawfirm.com

Istanbul

Luther Karasek Köksal Consulting A.Ş.
Sun Plaza
Bilim Sokak No. 5, 12th Floor
Maslak-Şişli
34398 Istanbul
Telefon +90 212 276 9820
mkoksal@lkk-legal.com

Shanghai

Luther Attorneys
21/F ONE LUJIAZUI
68 Yincheng Middle Road
Pudong New Area, Shanghai
200121 Shanghai
Telefon +86 21 5010 6580
shanghai@luther-lawfirm.com

Singapur

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

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

www.luther-lawfirm.com

Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH berät in allen Bereichen des Wirtschaftsrechts. Zu den Mandanten zählen mittelständische und große Unternehmen sowie die öffentliche Hand. Luther gehört dem internationalen Kanzleiverbund PMLG und Taxand, dem weltweiten Netzwerk unabhängiger Steuerberatungspraxen, an.

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

